



भारत का राजपत्र The Gazette of India

असाधारण

EXTRAORDINARY

भाग II—खण्ड 3—उप-खण्ड (i)
PART II—Section 3—Sub-section (i)

प्राधिकार से प्रकाशित
PUBLISHED BY AUTHORITY

सं. 625]
No. 625]

नई दिल्ली, बुधवार, दिसम्बर 20, 2000/अग्रहायण 29, 1922
NEW DELHI, WEDNESDAY, DECEMBER 20, 2000/AGRAHAYANA 29, 1922

महानिदेशक (रक्षोपाय) का कार्यालय
अधिसूचना

नई दिल्ली, 20 दिसम्बर, 2000

विषय : भारत में गामा फेरिक आक्साइड (जी एफ ओ)/मैग्नेटिक आयरन आक्साइड (एम.आई.ओ.) के आयात से संबंधित रक्षोपाय जाँच—अंतिम निष्कर्ष।

सा.का.नि. 921(अ).—सीमा शुल्क टैरिफ अधिनियम, 1975 और सीमा शुल्क टैरिफ (रक्षोपाय शुल्क की पहचान और निर्धारण) नियमावली, 1997 के अधीन।

क. प्रक्रिया

1. भारत में गामा फेरिक आक्साइड (जी एफ ओ)/मैग्नेटिक आयरन आक्साइड (एम.आई.ओ.) के आयात से संबंधित रक्षोपाय जाँच शुरू करने का नोटिस 06-7-2000 को जारी किया गया था और भारत के राजपत्र असाधारण में 11-7-2000 को प्रकाशित किया गया था। नोटिस की एक प्रति सभी ज्ञात इच्छुक पक्षों को भेजी गई थी यथा :

(i) घरेलू उत्पादक

(क) हर्डीलिया आक्साइड्स एंड इलेक्ट्रानिक्स लि. मुम्बई (एच ओ ई एल)

(ii) आयातक और उपभोक्ता उद्योग

1. सुपर कैसेट्स इंडस्ट्रीज लि., नोएडा (उ.प्र.)
2. टोनी इलेक्ट्रानिक्स लि., नोएडा (उ.प्र.)
3. जे.के. कारपोरेशन लि., सूरजपुर (उ.प्र.)
4. बाहुबली इलेक्ट्रानिक्स लि., अजमेर
5. जय इलेक्ट्रानिक्स इंडस्ट्रीज प्राइवेट लि., नासिक
6. आर.एम.टी. इंडस्ट्रीज, सिल्वासा
7. मेलट्रेक (इंडिया) प्राइवेट लि., मैसूर
8. री मैग्नेटिक्स प्राइवेट लि., सिल्वासा
9. साकामिथी टेप्स लि., सिल्वासा
10. मैक्सेल मैग्नेटिक इंडस्ट्रीज, दिल्ली

11. हिन्दुस्तान फोटो फिल्मस मैनुफैक्चरिंग कम्पनी लि. उदकमंड (तमिलनाडु)
12. म्युजिक सिस्टम्स, नोएडा (उ.प्र.)

(III) निर्यातक

1. आई एस के मैग्नेटिक्स इंक, यू.एस.ए. डाक प्राधिकारियों द्वारा (अतिरिक्त यापिस.)
2. मैग्नेक्स पुलास्की इंक, यू.एस.ए.
3. टाइटन कोग्यो काबुशिकी कैशा, जापान
4. साइकान मीडिया कम्पनी लि. कोरिया

(4) सगठन

- (1) इलेक्ट्रानिक्स मैटेरियल इंडस्ट्रीज एसोशियेशन, नई दिल्ली ।

(2) नोटिस की एक प्रति आवेदन पत्र एवं प्रश्नावली के साथ निर्यातक देशों की सरकारों यथा चीन, जापान, सिंगापुर और यू.एस.ए. को नई दिल्ली में स्थित उनके उच्चायोगों/दूतावासों के माध्यम से भेजी गई थी।

(3) - उसी दिन प्रश्नावली सभी ज्ञात घरेलू उत्पादकों, निर्यातकों और आयातकों को भी भेजी गई थी । जिनसे अपने जवाब 18-8-2000 तक प्रस्तुत करने के लिए कहा गया था ।

(4) दिनांक 6-7-2000 के नोटिस एवं प्रश्नावली के उत्तर में निम्नलिखित पक्षों से जवाब प्राप्त हुए :-

(क) घरेलू उत्पादक

- (i) मै. हर्सीलिया आक्साइड एंड इलेक्ट्रानिक्स लि मुंबई

(ख) निर्यातकगण

- (i) मैग्नेक्स पुलास्की इंक, यू.एस.ए.
- (ii) टाइटन कोग्यो काबुशिकी कैशा, जापान

(ग) आयातक और उपभोक्ता उद्योग

- (1) सुपर कैसेट्स इंडस्ट्रीज लि नोएडा

- (2) जे.के. कारपोरेशन लि. सूरजपुर, (उ.प्र.)
- (3) बाहुबली इलेक्ट्रानिक्स लि. अजमेर
- (4) जय इलेक्ट्रानिक्स लि. नासिक
- (5) मेल्टेक (इंडिया) प्राइवेट लि. मैसूर
- (6) हिन्दुस्तान फोटो फिल्मस एटकमंड (तमिलनाडु)

उपरोक्त पक्षों के अलावा इलसिना, नई दिल्ली (इलेक्ट्रानिक कापोमेंट इन्स्ट्रूज एसोशियन) ने भी मै. बाहुबली इलेक्ट्रानिक्स लि. से उन्हें प्राप्त पत्र की प्रति भेजी है और प्रार्थना की है कि घरेलू मैग्नेटिक टेप विनिर्माताओं के हितों के मद्देनजर आयेदन का परीक्षण किया जाए ।

5. जाँच के लिए आवश्यक समझी गई सूचना का सत्यापन किया गया और इसके लिए इस पक्ष से अधिकारियों की एक टीम ने घरेलू उत्पादकों आयातकों और उपभोक्ता उद्योगों के परिसरों का दौरा किया । जाँच के निष्कर्ष से संबंधित पक्षों का अवगत करा दिया गया था और जाँच की एक प्रति सार्वजनिक फाइल में लगा दी गई थी।

6. सभी इच्छुक पक्षों के लिए एक सार्वजनिक सुनवाई दिनांक 9-10-2000 को आयोजित की गई थी जिसके लिए दिनांक 31-8-2000 को नोटिस भेजा गया था । सार्वजनिक सुनवाई के दौरान इच्छुक पक्षों को उन मौखिक तर्कों को लिखित में प्रस्तुत करने के लिए 16-10-2000 तक अन्य पक्षों द्वारा प्रस्तुत जवाबों 17-10-2000 तक एकत्र करने एवं यदि कोई खंडन हो, तो उसे 24-10-2000 तक दर्ज करने के लिए कहा था । निम्नलिखित पक्ष सार्वजनिक सुनवाई के दौरान उपस्थित थे :-

1. हर्डीलिया आक्साइड एच इलेक्ट्रानिक्स लि. मुम्बई
2. आई एस.के. मैग्नेटिक्स यू.एस.ए
3. मेल्टेक इंडिया लि. मैसूर
4. बाहुबली इलेक्ट्रानिक्स लि. अजमेर
5. सुपर कैसेट्स इन्स्ट्रूज लि. नोयडा
6. जय इलेक्ट्रानिक्स लि. नासिक
7. जे.के. कारपोरेशन लि. सूरजपुर
8. इलसिना, नई दिल्ली (यकीन के माध्यम से)

(ख) आयातकों/उपभोक्ता उद्योगों के दृष्टिकोण

(क) मै. मेल्टेक इंडिया लि. मैसूर

जी एफ ओ विभिन्न बन्धनों (बाइन्डर्स), रसायनों और विलायकों के साथ संयुक्त रूप में मैग्नेटिक घोल के उत्पादन में प्रयुक्त होता है जो कि आडियो मैग्नेटिक टेप्स के उत्पादन में प्रयुक्त होता है । ये आयातित से जी एफ ओ का नियमित प्रयोग कर रहे हैं और कभी-2 एच ओ ई एल से जी एफ ओ खरीदते हैं । तकनीकी वाणिज्यिक

परिणामों और उनको तकनीकी टीम/ उपभोक्ताओं से पुनर्निवेशन के आधार पर उन्होंने महसूस किया है कि एच ओ ई एल द्वारा विनिर्मित जी एफ ओ व्यवहार्य और उत्पादों के खर्च और गुणवत्ता के उपयुक्त नहीं है।

(ii) मै. हर्डीलिया आक्साइड्स की तीन श्रेणियों यथा ए-15, ए-65 और ए-75 का विनिर्माण कर रही है। उन्होंने ए-75 श्रेणी को चुना है और प्रयोग किया है क्योंकि इसकी धुम्बकीय विशेषता अन्य श्रेणियों की तुलना में बेहतर है और इसे मै. हर्डीलिया द्वारा भी अनुमोदित किया गया है। उन्होंने हर्डीलिया द्वारा आई एस के मैग्नेटिक्स 2038 और मैग्नेक्स एच एच ओ 3650 आक्साइड से उत्पादित टेप्स का विश्लेषण किया है। हर्डीलिया द्वारा उत्पादित टेप्स 2038 और मैग्नेक्स आक्साइड की तुलना में कम निग्रहवाली धुम्बकीय आगमन (बीएम) धारण क्षमता (बीआर) और व्यापक स्थिरिग क्षेत्र विस्तार, कम विद्युतीय प्रापटीज वाली है। इन सभी विशेषताओं से रिकार्ड किया गया संगीत या भाषण का निष्पादन निम्न स्तर होता है।

(iii) धुम्बकीय कणों का आकार और आकृति कणों की संख्या निर्धारित करती है जो कि निर्दिष्ट स्थान के आकार के साथ बाँधी जा सकती है। जैसे ही पैकिंग घनत्व बढ़ता है, एक ज्यादा बढ़ा सकेत उत्पादन प्राप्त किया जाता है। छोटे-2 कण, संकीर्ण आकार वाले कण क्षेत्र विस्तारण के साथ आवाज के अनुपात को अनुकूल सकेत और अच्छी रिकार्डिंग सवेदनशीलता प्रदान करते हैं। हर्डीलिया में गुणोत्तर इसकी कमी है।

(iv) हर्डीलिया की कम निग्रहता के कारण सिग्नल के अल्प धुम्बकीकरण क्षेत्र और टेप सिग्नल्स अयस्था विरल वातावरणीय क्षेत्र के अपभार्जन से कम धुम्बकीय रिकार्डिंग सभावना और कम प्रतिरोध होता है। हर्डीलिया के कम वर्गाकार अनुपात के कारण कम धुम्बकीय अवरोधन होता है। विस्तृत स्थिरिग फील्ड वितरण का अर्थ है असमान धुम्बकीय कण जो कि उच्च रिकार्डिंग स्तर पर विकृत स्तर को बढ़ाता है।

(v) आजकल सभी रिकार्डिंग स्टूडियो ने अपनी प्रणालियों (सिस्टम्स) को अद्यतन कर लिया है और रिकार्डिंग गति 1.64 से 1.128 बढ़ गई है। उच्च गति द्विगुणन (1.128) हेतु अनुकूल होने के लिए टेप में उच्च संतृप्ति निर्गत स्तर (एस ओ एल) होना चाहिए, अच्छी उच्च आवृत्ति विशेषता और टेप की धीमी आवाज के साथ अधिकतम निर्गत स्तर (एम ओ एल) होना चाहिए। 12.5 किलोहर्टज और 16 किलोहर्टज पर आवृत्ति प्रतिक्रिया उच्च गति द्विगुणन के लिए अति आवश्यक है, जबकि हर्डीलिया के पास लगभग 1.5 डी बी से 2 डी बी कम प्रतिक्रिया है 3% एच एच डी पर अधिकतम निर्गत स्तर उसी आलेपन मोटाई के साथ 1 से 1.5 डी बी तक कम है। हर्डीलिया की टेप आवाज 2038 और मैग्नेक्स की तुलना में 2 से 3 डी बी अधिक है जिसकी कि सन्तुति नहीं की गई है।

(vi) हर्डीलिया आक्साइड के प्रयोग के समय उन्होंने प्रोपटीज में एक लाट से दूसरे लाट में बहुत विभिन्नता पाई है। उत्पाद की गुणवत्ता में असंगति उपभोक्ता का विश्वास कम करने में एक कारण होगा। हर्डीलिया को प्रोपटीज को परिक्षिप्त करने एवं प्राप्त करने के लिए अतिरिक्त शक्ति की आवश्यकता है जिससे कि परिक्षेपी एजेटस और पिलायको का अतिरिक्त प्रयोग होगा जो कि बैच की लागत को सम्पूर्ण रूप में बढ़ाता है। हर्डीलिया को मानक विक्षेपण प्राप्त करने के लिए लगभग 20 से 25% अधिक मिलिंग समय की आवश्यकता है जो कि पेट उत्पादन के निर्गत को कम करता है। सभी प्रयासों और कच्चे माल के अतिरिक्त निवेश के साथ उत्पादन स्तर आई एस के 2038 और मैग्नेक्स से 3650 की तुलना में 10% कम था।

(vii) आज भारतीय संगीत उद्योग में आयातित टेप्स की भरमार है। सभी रिकार्डिंग कंपनियाँ आयातित टेप्स की ओर आकर्षित हो रही हैं क्योंकि घरेलू टेप्स की तुलना में भी आयातित टेप का मूल्य कम है। इसके अलावा वर्तमान केंद्रीय बजट ने भी आयातित आवृत्त जम्बो के लिए आयात शुल्क 25% से घटा कर 20% कर दिया है जो कि व्यापारियों के लिए एक अतिरिक्त लाभ है। उन्हें आयातित टेप जैसे बी ए एस एफ और एस के एम के साथ प्रतिस्पर्धा करनी पड़ रही है जो कि बेहतर विद्युतीय और यान्त्रिकीय गुणों से सम्पन्न है और घरेलू टेप्स की तुलना में कम दूरों पर उपलब्ध है। तकनीकी और वाणिज्यिक दोनों दृष्टिकोणों से उनके पास आयातित टेप से प्रतिस्पर्धा करने के लिए आयातित आक्साइड के प्रयोग जारी रखने के अलावा कोई विकल्प नहीं है।

(ख) सुपर कैसेट्स इंडस्ट्रीज लि. नोएडा (यू पी)

(i) वे भारत में आडियो/वीडियो (खाली और रिकार्ड की गई) कैसेटों के सबसे बड़े विनिर्माता हैं जिसका कि वे टी-सीरिज ब्रांड के अधीन विपणन कर रहे हैं। वे भी कैसेटों में प्रयुक्त होने वाले चुम्बकीय टेप का आवृत्त कर रहे हैं जो कि मुख्य और आवश्यक घटकों में से एक है।

(ii) वे चुम्बकीय टेपों को आवृत्त करने के लिए प्रयुक्त होने वाले गामा फेरिक आक्साइड का आयात कर रहे हैं जो कि एक मुख्य कच्चा माल है क्योंकि फेरिक आक्साइड को पोलियस्टर फिल्म पर चुम्बकीय आवरण के रूप में प्रयोग किया जाता है।

(iii) भारत में मै. हर्डीलिया आक्साइड एंड इलेक्ट्रानिक्स सामान्य आडियो चुम्बकीय टेप के विनिर्माण के लिए अनुकूल गामा फेरिक आक्साइड के अकेले विनिर्माता हैं। भारत में कोई भी वीडियो चुम्बकीय टेप और व्यावसायिक संगीतीय आडियो टेप और कम्प्यूटर में प्रयुक्त होने वाली फ्लोपी डिस्कट्स के लिए प्रयुक्त होने वाले गामा फेरिक आक्साइड का विनिर्माण नहीं कर रहा है।

(iv) मै. हर्डीलिया आक्साइड के पास उपलब्ध उत्पादन सुविधाएँ अपेक्षित स्तर तक व्यावसायिक आडियो टेप और फ्लोपी डिस्क में प्रयुक्त होने वाले वीडियो आक्साइड और व्यावसायिक आडियो श्रेणी आक्साइड के विनिर्माण हेतु नियन्त्रण और प्रणाली नहीं है। मै. हर्डीलिया आक्साइड द्वारा विनिर्मित सामान्य आडियो श्रेणी आक्साइड की गुणवत्ता भी अपेक्षित स्तर की नहीं है और इस आक्साइड को प्रयोग करते में अधिक खपत और अस्वीकृति होती है।

(v) आयातित गामा फेरिक आक्साइड हमेशा देश में उपलब्ध गामा फेरिक आक्साइड से महंगा है। जापान और कोरिया में गामा फेरिक आक्साइड की कीमत उनके द्वारा भारत को किए जाने वाले निर्यात की कीमत से कभी अधिक है। यहाँ तक कि भारत में इस आक्साइड की भू-उत्पत्ति की लागत एच ओ ई एल द्वारा विनिर्मित गामा फेरिक आक्साइड की कीमत से 50% अधिक है।

(vi) संगीत और सूचना प्राद्योगिकी दिन प्रतिदिन विकसित होती जा रही है और भारत विश्व कम्प्यूटर क्षेत्र के लिए एक मुख्य सहयोगी है। अतिरिक्त एण्टी-डम्पिंग/रक्षोपाय शुल्क के अधिरोपण के लिए कोई भी

कार्पाई इस मापक समय पर इन उद्योगों के विकास में बाधा डाल सकती है और वर्तमान विनिर्माता मै. हर्डिलिया आक्साइड इस अधिरोपण से एक अकेला लाभभोगी होगा जबकि चुम्बकीय टेप वीडियो टेप के विनिर्माता और कम्प्यूटर/सूचना प्राद्योगिकी उद्योग में लगे उद्योगों को इससे नुकसान होगा ।

(vii) उनके अंतिम उत्पाद आडियो कैसेट्स मुख्य रूप से आम आदमी की संगीत आवश्यकताओं को पूरा करती है । आयात शुल्क को पहले ही 10.86% से 21.9% (माडवेट छोड़कर) बढ़ा दिया गया है जो कि एच ओ ई एल की समस्याओं को सुलझाने में सहायक होना चाहिए इसलिए घरेलू उद्योगों के रक्षोपाय के लिए कोई भी अतिरिक्त शुल्क लगाने की आवश्यकता नहीं है ।

(viii) घरेलू उद्योगों को न तो कोई क्षति हुई है और न ही क्षति की आशंका है क्योंकि देशी उद्योगों की तुलना में आयातित मूल्य कहीं अधिक है । इस क्षेत्र में प्रत्यक्ष और अप्रत्यक्ष रूप में लगे मजदूर काफी बड़ी संख्या में हैं और एण्टी-डम्पिंग/रक्षोपाय शुल्क का कोई भी अधिरोपण इनके रोजगार के लिए नुकसानदायक होगा क्योंकि एण्टी डम्पिंग/रक्षोपाय शुल्क के उदग्रहण से चुम्बकीय टेप उद्योग पूर्ण रूप से बंद हो जाएगा ।

(ग) बाहुबली इलेक्ट्रानिक्स लि. मुम्बई

(1) वे आडियो चुम्बकीय टेप के विनिर्माता हैं उनके द्वारा आयात किया जा रहा उत्पाद पूर्णतया एक अलग उत्पाद है जिसमें उच्च निग्रहता है और यह अलग विनिर्देशन का है और उत्तम श्रेणी की टेपों में प्रयुक्त होता है ।

(2) मै हर्डिलिया आक्साइड एंड इलेक्ट्रानिक्स लि (एच ओ ई एल) द्वारा उत्पादित जी एफ ओ/एम आई ओ अंतर्राष्ट्रीय स्तर/ गुणवत्ता वाला नहीं है वास्तव में यह अंतर्राष्ट्रीय विनिर्माताओं द्वारा दी जाने वाली गुणवत्ता के आसपास भी नहीं है । यही कारण है कि भारतीय टेप विनिर्माता एच ओ ई एल द्वारा प्रस्तुत की गई कम कीमतों की परवाह न करके जी एफ ओ आयात कर रहे हैं ।

(3) जब कभी भी उन्होंने एच ओ ई एल से जी एफ ओ खरीदा है उन्हें गुणवत्ता संबंधी बहुत सारी परेशानियों का सामना करना पड़ा है । उनकी गुणवत्ता कमजोर और सामंजस्यहीन है जैसाकि तथ्यों से भी साक्ष्य मिलता है कि वे भारत से बाहर अपना जी एफ ओ बहुत मुश्किल से निर्यात कर सके हैं । आगे उनकी गुणवत्ता और भी बेकार हो गई जब उन्होंने वर्ष 1997 में मैग्नोक्स पुलास्की के साथ अपना संबंध तोड़ लिया । उनकी बिक्री (घरेलू और निर्यात) अनुवर्ती वर्षों में गिरने का एक मुख्य कारण है और 1991 में एच ओ ई एल के प्रारंभ होने से आज तक वे अपना मार्केट शेयर 65% से आगे बढ़ाने के योग्य नहीं हो सके । केवल 1997-98 में अंतर्राष्ट्रीय बाजार में कमी के कारण यह 70% तक था ।

(4) एच ओ ई एल की घरेलू बिक्री काफी नियमित है । 1999-2000 में यह कम हो गई थी क्योंकि इस वर्ष के लिए आयात शुल्क (रियायती) 15% से 5.5% तक कम कर दिया गया था और परिमाण स्वरूप 1999-2000 में आयात में वृद्धि हुई ।

(5) रक्षोपाय पर समझौता घरेलू उद्योगों को वर्धित आयात के कारण होने वाली क्षति से सुरक्षा

है यह नोट करना महत्वपूर्ण है कि अनुच्छेद XIX के अधीन धरेलू उद्योगों को रक्षोपाय केवल तभी दिया जा सकता है जब "आयातक देश द्वारा उपगत किसी बन्धन के परिणामस्वरूप आयात वर्धित हुआ है। इस मामले में ऐसा नहीं है। मूल शुल्क (रिआयती) हमेशा गैट वर्धित शुल्क की दरों के काफी नीचे था। 1998-99 शुल्क में 15% से 5.5% तक की कमी और 1999-2000 में दोबारा 16.5% तक हो जाना गैट के अधीन किसी बाध्यता के कारण नहीं था। इसी प्रकार इस मामले में गैट के अधीन शुल्क में कमी के लिए बाध्यता वर्धित आयात का कारण नहीं था। इसलिए यह रक्षोपाय समझौते की सीमा से बाहर है।

(6) धरेलू बाजार में अधिक हिस्सेदारी प्राप्त करने के लिए गुणवत्ता में बड़ोत्तरी होनी चाहिए और इसे अंतर्राष्ट्रीय स्तर तक लाया जाना चाहिए, इसके विपरीत समय के साथ एच ओ ई एल की गुणवत्ता का ह्रास होता चला गया। ये व्यक्ति, जो उनसे क्रय कर रहे थे, उन्हें आयातित जी एफ ओ की उच्च उतराई की लागत के बावजूद विदेशी वितरकों की ओर उन्मुख होने के लिए बाध्य होना पड़ा।

(7) आयातित जी एफ ओ उस प्रकार का या सीधे प्रतिस्पर्धी उत्पाद नहीं है। रक्षोपाय पर समझौते के अनुसार रक्षोपाय का उपयोग तभी करना चाहिए यदि आयात ने धरेलू उद्योगों के उन उत्पादों, जो कि उनके जैसे या सीधे प्रतिस्पर्धी हैं, को क्षति पहुँचाई है। इस मामले में ऐसा नहीं है और इसलिए एच ओ ई एल द्वारा विनिर्मित जी एफ ओ के लिए रक्षोपाय शुल्क लागू नहीं होते।

(8) अंतर्राष्ट्रीय बाजार में उद्धृत की जा रही अमरीकी डालर 1.80 प्रति किग्रा. की जी एफ ओ की कीमत एच ओ ई एल द्वारा की गई केवल पूर्वधारणा है और इसे साबित करने के लिए उन्होंने कोई प्रमाणित दस्तावेज प्रस्तुत नहीं किया है।

(9) "भारत में अन्य अंतर्वस्तुओं की उच्च लागत" के सबध में एच ओ ई एल का दावा गलत है। यू एस ए जापान और कोरिया की तुलना में भारत में ईंधन, बिजली और परिवहन की लागत बहुत कम है। यह एच ओ ई एल की अक्षमता के कारण है कि उनकी जी एफ ओ के उत्पादन की लागत उँची है और इस प्रकार ये इस व्यवसाय से पैसा बनाने के योग्य नहीं है।

(10) एच ओ ई एल का वर्धित आयात का दावा भी ठीक नहीं है यदि केवल एक वर्ष अर्थात् 1999-2000 के दौरान हुई थी यह भी कम किए गए आयात शुल्क के कारण जो कि वर्तमान वर्ष में वापस 16.5% कर दिया गया है। इससे उन्हें पर्याप्त रक्षोपाय मिल गया है।

(11) आयातित जी एफ ओ की उतराई के समय का मूल्य स्थिर है और यह नीचे नहीं गया है जैसा कि एच ओ ई एल का दावा है।

(12) एच ओ ई एल की जी एफ ओ परियोजना गलत तरीके से बनाई गई थी। 2000 टन प्रतिवर्ष की स्थापित क्षमता अधिक बढ़ी है। जी एफ ओ का भारतीय बाजार केवल 1000 से 100 टन प्रतिवर्ष का है। 60% की मार्केट हिस्सेदारी को मानकर एच ओ ई एल 600-700 टन प्रतिवर्ष की विक्री की उम्मीद कर सकता था इसलिए 2000 टन प्रतिवर्ष की क्षमता का संचय लगाना एक गलत निर्णय था।

(13) वे उच्च निग्राहिता (410), कम आवाज और उच्च गुणवत्ता वाला आक्साइड आयात कर रहे हैं जो कि भारत में विनिर्मित नहीं किया जा रहा है ।

(14) हर्डीलिया अपनी गुणवत्ता में वृद्धि करने के अम्यतर मुद्दे को प्रस्तुत करने के बजाए नए उत्पाद (सिथेटिक आयरन आक्साइड) के विकास की बात कर रहे हैं जिसका कि आडियो मैग्नेटिक टेप के साथ कोई संबंध नहीं है । नए उत्पादों के विकास के लिए आडियो मैग्नेटिक टेप उद्योग को रक्षोपाय शुल्क के रास्ते उच्च कीमत के भार को बर्दाश्त करने के लिए बाध्य नहीं किया जाना चाहिए ।

(15) आडियो टेप उद्योग पहले से ही विपरीत शुल्क ढाँचे के कारण जबर्दस्त दबाव से गुजर रहा है । सभी मुख्य निवेश 38.5% सीमा शुल्क पर है जबकि तैयार आडियो टेप 20% सीमा शुल्क पर है, इसके कारण भारतीय आडियो टेप उद्योग आयातित टेप के विरुद्ध अप्रतिस्पर्धी हो गया है और अच्छी गुणवत्तावाली तैयार आयातित आडियो टेप की बड़ी मात्रा भारत में आनी शुरू हो गई है । इस विपरीत शुल्क ढाँचे को ठीक करने हेतु वित्त मंत्रालय को पहले भी कई अभ्यावेदन किए गए हैं लेकिन सरकार ने अभी तक कुछ नहीं किया है ।

(16) रक्षोपाय शुल्क का अधिरोपण सार्वजनिक हित में नहीं है। यदि जी एफ ओ पर रक्षोपाय शुल्क अधिरोपित किया जाता है तो भारतीय टेप उद्योग बंद हो जाएगा और हर्डीलिया आक्साइड एंड इलेक्ट्रानिक्स लि द्वारा रोजगाररत 133 व्यक्तियों की तुलना में 1100 व्यक्ति बेरोजगार हो जाएंगे ।

(घ) जय इलेक्ट्रानिक्स इंडस्ट्रीज प्राइवेट लि. मुम्बई

(1) वे भारत में आडियो मैग्नेटिक टेप के मुख्य विनिर्माताओं में से एक हैं जिनका महाराष्ट्र राज्य में नासिक में विनिर्माण संस्थान है । जी एफ ओ आडियो मैग्नेटिक टेप के विनिर्माण की प्रक्रिया में प्रयुक्त होने वाला एक मुख्य कच्चा माल है ।

(2) मै. मैग्नेक्स पुलास्की इक यू एस ए से उनके द्वारा आयात किया गया जी एफ ओ विभिन्न तकनीकी विनिर्देशन वाला है । यह एक बेहतर चुम्बकीय इलेक्ट्रानिक प्रोपर्टीज वाला उच्च श्रेणी उत्पाद है ।

(3) एच ओ ई एल द्वारा उत्पादित जी एफ ओ/एम आई ओ की गुणवत्ता कभी भी अंतर्राष्ट्रीय मानकों के अनुसार नहीं रही है । 1997 में मैग्नेक्स पुलास्की इक यू एस ए से उनका सहयोग टूट जाने के पश्चात उनकी गुणवत्ता और गिर गई । उनके उत्पाद की गुणवत्ता में गिरावट का इस तथ्य से साक्ष्य मिलता है कि 1997-98 में उनका निर्यात 216 मी टन से बड़ी मात्रा में गिरकर 1999-2000 में 10 मी. टन रह गया था ।

(4) इस तथ्य के बावजूद कि अंतर्राष्ट्रीय गुणवत्ता का जी एफ ओ/एम आई ओ आसानी से विश्वव्यापी रूप में उपलब्ध था, उन्होंने देशी उत्पाद को बचाव देने हेतु एच ओ ई एल को अंतर्राष्ट्रीय मानकों के स्तर के जी एफ ओ/एम आई ओ उत्पादित करने के लिए प्रोत्साहित किया लेकिन एच ओ ई एल स्वीकार्य गुणवत्ता के माल का उत्पादन नहीं कर सका ।

(5) मै. एच ओ ई एल का यह दावा कि भारत में अन्य अंतर्वस्तुओं की लागत उच्च है, गलत है। वास्तव में यू एस ए, जापान और कोरिया की तुलना में भारत में ईंधन बिजली और परिवहन की लागत बहुत कम है। यह उनकी अक्षमता है जिसके कारण उत्पादन की लागत ज्यादा हो गई और उनके लिए लाभ कम बचा। एच ओ ई एल का अन्य दावा कि आडियो टेप के लिए विश्वव्यापी मांग नीचे आ गई है, ठीक नहीं है।

(6) पिछले दो वर्षों से, उपभोक्ताओं में अंतर्राष्ट्रीय गुणवत्ता वाली आडियो मैग्नेटिक टेप के बारे में जागरूकता आ गई है और वे उनसे भी उसी गुणवत्ता वाले उत्पाद की मांग करते हैं। उनकी मांग पूरा करने के लिए उन्हें उच्च श्रेणी जी एफ ओ का प्रयोग करना होता है जो कि उच्च अधिकतम उत्पादन स्तर (एम ओ एल) उपलब्ध कराता है। एच ओ ई एल को जी एफ ओ का वांछित गुणवत्ता की आपूर्ति करने के लिए काफी मौका दिया गया लेकिन उनके पुरे प्रयासों के बावजूद वे ऐसा नहीं कर सके और इस प्रकार उनके पास जी एफ ओ आयात करने के अलावा कोई विकल्प नहीं बचा।

(7) एच ओ ई एल का कमजोर प्रदर्शन और घटी हुई बिक्री का कारण वर्धित आयात न होकर अधिक बड़े सयंत्र का होना है। एच ओ ई एल की स्थापित क्षमता 2000 मी. टन प्रतिवर्ष है जबकि भारत में जी एफ ओ का बाजार कभी भी 1240 मी. टन प्रतिवर्ष से अधिक नहीं रहा। उनका अपना मार्केट शेयर कभी भी 70% से अधिक नहीं रहा। इसलिए वे 870 मी टन प्रतिवर्ष से अधिक विक्रय नहीं कर सके। इसका अर्थ है कि उनकी स्थापित क्षमता उनकी मार्केट शेयर से 2.5 गुणा अधिक है।

(8) वीडियो बाजार भी शून्य हो गया है जिसने कि एच ओ ई एल की बिक्री को प्रतिकूल रूप में प्रभावित किया है।

(9) आयातित जी एफ ओ उस प्रकार का या सीधे प्रतिस्पर्धी उत्पाद नहीं है। इस प्रकार के जी एफ ओ का आयात घरेलू उद्योग को क्षति नहीं पहुँचाता जो कि उसी प्रकार का या सीधे प्रतिस्पर्धी उत्पाद नहीं उत्पादित कर रही है इसलिए रक्षोपाय उपाय लागू नहीं हो सकते। आयातित जी एफ ओ और एच ओ ई एल के गुणवत्ता स्तर में बहुत बड़ा अन्तर विद्यमान है इसलिए किसी रक्षोपाय शुल्क की आवश्यकता नहीं है। बाजार की जागरूकता में सुस्पष्ट वृद्धि हुई है और अपने उपभोक्ताओं से अच्छे गुणवत्ता वाले उत्पाद की मांग के कारण ही आयातित जी एफ ओ मांग फलीभूत हुई। यह भी ध्यान देने योग्य है कि एच ओ ई एल का मार्केट शेयर 1998-98 में जब आयात शुल्क 12% की कम दर पर था, 70% था वह 1998-99 में आयात शुल्क 15% होने पर 60% के स्तर पर नीचे आ गया जो कि मैग्नेक्स के साथ सहयोग के समापन और गुणवत्ता पर नियन्त्रण नहीं होने के परिणामस्वरूप समझा जाता है।

(10) रक्षोपाय पर समझौता घरेलू उद्योगों को वर्धित आयात के कारण हुई क्षति से सुरक्षा प्रदान करता है। जी एफ ओ पर आयात शुल्क 1999-2000 में 5.5% से 2000-2001 में 16.5% तक पहले ही बढ़ा दिया गया है। इससे उन्हें काफी सुरक्षा उपलब्ध हुई है।

(11) उनके दृष्टिकोण में एच ओ ई एल के कमजोर प्रदर्शन का कारण वर्धित आयात नहीं है इसलिए वर्धित आयात के अलावा किसी अन्य कारकी से क्षति हुई हो तो रक्षोपाय समझौता रक्षोपाय शुल्क के अधिरोपण को विशेष रूप से वर्जित करता है, इसलिए किसी रक्षोपाय शुल्क की आवश्यकता नहीं है।

(ण) जे.के. कारपोरेशन लि. नई दिल्ली

(1) उनके द्वारा आयातित आडियो श्रेणी जी एफ ओ की गुणवत्ता और विनिर्देशन एच ओ ई एल द्वारा विनिर्मित मैग्नेटिक आयरन आक्साइड से पूर्णतया अलग है ।

(2) एच ओ ई एल द्वारा विनिर्मित गामा फेरिक आक्साइड अंतर्राष्ट्रीय गुणवत्ता का नहीं है, इसलिए विदेशी आपूर्तिकर्ताओं द्वारा उद्धृत की गई उच्च कीमतों को सहन करते हुए भी अधिकांश भारतीय टेप विनिर्माता आक्साइड आयात करना पसन्द करते हैं ।

(घ) हिन्दुस्तान फोटो फ़िल्म्स मैग्नेटिक रिकॉर्डिंग कम्पनी लि. उटकमण्ड(तमिलनाडु)

वे किसी गामा फेरिक आक्साइड/मैग्नेटिक आयरन आक्साइड का आयात नहीं करते । वे अपने वितरकों के माध्यम से देशी विनिर्माता मै हर्डीलिया आक्साइड एंड इलेक्ट्रॉनिक्स लि से अपनी मांग पूरी करते हैं ।

(ग) गिर्यातकों के वृष्टिकोण

(क) मै मैग्नेक्स पुलास्की इक यू एस ए

भारतीय टेप उत्पादक मैग्नेक्स आक्साइड के प्रयोग के समय आयातित आक्साइड को बेहतर मैग्नेटिक और ध्वनि संघर्षी विशेष गुणों के कारण खरीदते हैं । 1997-2000 की अवधि के दौरान भारत में उनके जी एफ ओ के आयात में प्रभावशाली वृद्धि 1997 तक हर्डीलिया बनाम मूल्य दरों की तुलना में उनके रंगद्रव्य की बेहतर गुणवत्ता और शुल्क कमी के कारण से सबधित है । वास्तव में मैग्नेक्स उत्पाद भारतीय टेप उत्पादकों के लिए अपरिचित थे । 1997 में भारत में मुख्य टेप उत्पादकों को शुरुआती नमूने के पश्चात उन्होंने मैग्नेक्स गामा फेरिक आक्साइड के उपयोग द्वारा आडियो टेप के विशेष गुणों में सुधार दर्ज की । इससे भारतीय टेप उत्पादकों को अपने उत्पाद की गुणवत्ता सुधारने में उन्हें मौका देने और आयातित आडियो टेप के विरुद्ध प्रभावशाली रूप में प्रतिस्पर्धा करने में सहायता प्राप्त हुई । उनके विचार से विश्व में अन्य किसी बाजार की तुलना में भारत में मूल्य अधिक प्रतिस्पर्धी नहीं है ! भारत में बाजार में अपना हिस्सा बनाए रखने के लिए हर्डीलिया द्वारा अनुभवकी गई परेशानी का सीधा सबध भारतीय विनिर्माताओं द्वारा आडियो टेप के निरूपण करने के समय उनके आक्साइड का कमजोर निरूपण है खास तौर पर मैग्नेक्स या अन्य भारत से बाहर के गुणवत्ता के सचेत उत्पादकों के गामा फेरिक आक्साइड के उपयोग की तुलना में बेहतर है ।

(2) मैग्नेक्स पुलास्की इक और इसकी पूर्ववर्ती कम्पनियों के हर्डीलिया के साथ कई वर्षों से व्यापारिक सबध रहे हैं । इन आपसी सबधों में गामा फेरिक आक्साइड (1988) उत्पादित करने के लिए तकनीक का स्थानांतरण और चिपलुपा में स्थित हर्डीलिया आक्साइड संयंत्र का डिजाइन शामिल है । वे हर्डीलिया में की जाने वाले प्रक्रिया और संयंत्र के उपकरणों और मैग्नेक्स की तुलना में उनके उत्पादन के तरीके में मुख्य अन्तर के बारे में भली भांति परिचित हैं ।

(3) जबकि दोनो मैग्नेक्स और हर्डिलिया एक समान कच्चे माल का प्रयोग और उत्पादन की प्रक्रिया का इस्तेमाल करते हैं, फिर भी उनके उपकरण, ढीज तैयार करने जैसी प्रक्रिया, टैक ज्यामिति, मिलिंग, कच्चे माल के शुद्धिकरण और मिश्रण में अन्तर है। गामा फेरिक आयरन आक्साइड उत्पादित करने की इन प्रक्रियाओं में अंतर और गुणवत्ता पर प्रभाव को प्रत्येक प्रक्रिया से नमूनों के विश्लेषण, छलनी विश्लेषण और एकत्र श्रेणी वितरण के लिए एक समान गुणांक को नापने से प्रयोगात्मक तरीके से साबित किया जा सकता है। कणों पर या संघटित आकारों पर एक समान गुणांक के कम होने से टेप फार्मुला में आक्साइड का बेहतर विखण्डन होता है। आडियो टेप के आवरण में आक्साइड का अच्छा विखण्डन टेप की बाहरी विशिष्टता में वृद्धि करेगा जो कि विद्युतीय ध्वनि विशेष गुण को सकारात्मक रूप में प्रभावित करता है। मैग्नेक्स एच एच ओ 3650 संघटित आकार में लगभग 45% छोटा है जिसका अर्थ है कि एच एच ओ 3650 की सम्पूर्ण आकार हर्डिलोक्स ए-15 से कहीं छोटा है। इसे आडियो टेप सूत्रबद्धक द्वारा समझा जा सकता है जिसमें कि मैग्नेक्स आक्साइड तेजी से परिक्षिप्त होगा और इसलिए बेहतर टेप प्रापर्टीज प्रदान करेगा। गुणवत्ता और उत्पादन में यही अन्तर मैग्नेक्स द्वारा उत्पादित गामा फेरिक आयरन आक्साइड और भारत से बाहर अन्य गुणवत्ता के जानकारी उत्पादकों द्वारा उत्पादित जी एफ ओ के भारत में इसके आयात में अचानक वृद्धि का कारण है।

(4) मैग्नेक्स पुलास्की इक अपने अन्तिम उपभोक्ता के लिए उच्च गुणवत्ता उत्पाद और अपने आक्साइड के बेहतर निष्पादन को सुनिश्चित करने के लिए पाउडर और व्यावसायिक टेप प्रापर्टीज दोनों पर उत्पाद समरूपता का परीक्षण करता है। वे अपने आक्साइड उत्पादन पर पूर्ण गुणवत्ता नियन्त्रण का निष्पादन करते हैं जिसमें कच्चा माल भी शामिल है और गामा फेरिक आक्साइड के प्रत्येक मिश्रण की सभी रासायनिक और मैग्ने प्रापर्टीज का परीक्षण करते हैं। इसके अलावा तैयार टेप में मैग्नेक्स आक्साइड के निष्पादन का विश्लेषण के लिए मैग्नेक्स विनियोग लैब व्यापारिक और वाणिज्यिक आडियो और वीडियो टेप सूत्रबद्ध करते हैं। वे विद्युत ध्वनि प्रापर्टीज को पूरी श्रेणी का परीक्षण और निवेदन करने पर उपभोक्ता के टेप का मूल्यांकन करते हैं और सर्वोत्तम परिणामों के लिए सन्तुष्टि प्रस्तुत करते हैं जिससे उनके उपभोक्ता के लिए अनुकूल मूल्यांकन में परिणतित हो जाती है और बेहतर सेवा का स्तर प्रदान करते हैं जो कि हर्डिलिया के पास नहीं है।

(5) आडियो टेप के निष्पादन को मापने में, कुछ मापक निर्धारित किए जा सकते हैं जो कि तैयार आडियो टेप में गामा फेरिक आयरन आक्साइड के निष्पादन विशेषताओं के साबित करते हैं। ये कारक नीचे सूचीबद्ध किए जाते हैं।

(क) **एस ओ एल** - यह गणना 10 एच जेड सतृप्त आउटपुट स्तर का प्रतिनिधित्व करता है जो आंशिक श्रेणियों और टेप फार्मुला में आक्साइड की योग्यता को अच्छी तरह से बिखरने से प्रभावित होता है। यह स्तर पर टेप के आवरण का भी प्रतिनिधित्व करता है, यदि एस ओ एल कम है, तो इसका अर्थ है आक्साइड अच्छी तरीके से बिखर नहीं रहा है।

(ख) ओ आर स्थिति निर्धारण अनुपात - एक ऐसी माप जो कि मैग्नेटिक क्षेत्र के अधीन जब आक्साइड गुजरता है तो कितनी खूबी से कार्य करता है। इसकी जितनी उच्च संख्या उतनी ही बेहतर आक्साइड निष्पादन का कार्य।

(ग) एन एस एफ डी सागाम्य एस एफ डी - मैग्नेटिक कणों की अवपीडक शक्ति के वितरण की माप जितनी यह कम गणना उतना ही आक्साइड का निष्पादन बेहतर जो कि उन्नत विद्युतीय ध्वनि प्रापटीज में परिवर्तित होता है विशेषतया उच्च बारंबारता प्रतिक्रिया में।

(घ) वर्गाकारिता - मैग्नेटिक संवेग के चुम्बकीकरण अवशेष की माप। जितने उच्च गुण उतने ही आक्साइड का बेहतर निष्पादन।

(ङ) संवेदनशीलता - आडियो श्रेणी में डी बी एस (डिसीबेल्स) में बारंबारता प्रतिक्रिया का माप। इसका क्षेत्र 315 के स्तर से 12.5 हर्टज तक की ऊँचाई तक है। जितनी उच्च संख्या टेप और आक्साइड का उतना ही बेहतर निष्पादन।

(6) भारतीय टेप विनिर्माताओं को बेहतर गुणवत्ता वाला आक्साइड उपलब्ध कराके भारत में गुणवत्ता के मामले में उनका व्यापार विदेशी उत्पादकों के मुकाबले सुरक्षित हो गया है। इससे हर्डिलिया आक्साइड के साथ उत्पादित होने वाले टेप की तुलना में भारतीय टेप उत्पादकों को अपने उन विदेशी प्रतिस्पर्धियों को, जो मैग्नेक्स आक्साइड प्रयोग करते हैं, बराबर गुणवत्ता प्रदर्शित करने का अवसर प्राप्त हुआ।

(7) मै. पुलास्की इंक ने मार्च-अप्रैल, 1996-97 में हर्डिलिया के माल को पुनःप्रक्रिया द्वारा छोटे कण वितरण, नमी में कमी एवं ज्वाला कम करने जैसे गुणों में सुधार करके गामा फेरिक आयरन आक्साइड का अतिरिक्त उत्पादन के लिए हर्डिलिया आक्साइड्स एण्ड इलेक्ट्रानिक्स से माल आयात किया। इस अवधि के दौरान मैग्नेक्स ने 330 मी.टन अधिकजी एफ ओ खरीदा जो कि हर्डिलिया के निर्यात व्यापार का 80% बँवता है। 1995-96 में यह परिमाण 100 मी. टन था। यह संबंध 1997 में समाप्त हो गए और यह हर्डिलिया के उत्पादन स्तर में गिरावट के लिए सीधे तौर पर उत्तरदायी है।

(8) तब से अब तक हर्डिलिया ने भारतीय बाजार से बाहर, बाजार से कम कीमतों पर मूल्य प्रस्तुत किए। हाल ही में भारत से बाहर के टेप उत्पादकों को भारतीय मूल्य स्तर की तुलना में, जैसा कि उनकी रिपोर्ट में दर्शाया गया है, कम कीमतें प्रस्तुत की हैं। हर्डिलिया ने यूरोप मध्यपूर्व, हांगकांग, कोरिया में ग्राहकों से सम्पर्क किया और अपने एजेंट सी एम मैग्नेटिक्स के माध्यम से अमेरिका में उत्पाद प्रस्तुत किए। इनमें से अधिकांश प्रयास मुख्य रूप से गुणवत्ता के मुद्दे की वजह से असफल हो गए। यदि मूल्य का यही स्तर हर्डिलिया और निर्यात बाजार को स्वीकार होता तो यह भारतीय बाजार में अधिक स्वीकार्य होना चाहिए। इस बात की सच्चाई यह है कि आक्साइड की घटिया गुणवत्ता के कारण, भारत या भारत से बाहर कम लागत पर भी आडियो टेप उत्पादक हर्डिलिया आक्साइड खरीदने की पसन्द नहीं करते हैं।

(9) मार्केट हालात के परिणामस्वरूप गामा फेरिक आयरन आक्साइड के अधिकांश उत्पादकों ने कर्मचारियों की कमी पर नकारात्मक प्रभाव अनुभव किया। मैग्नेक्स में, अपने ग्राहकों के लिए प्रतिस्पर्धी रहने की दृष्टि से उन्हें कर्मचारियों में कमी शुरू करने को बाध्य होना पड़ा। 1995 में, मैग्नेक्स ने 180 व्यक्तियों को रोजगार दिया। बिगड़ती मार्केट स्थितियों के परिणामस्वरूप मैग्नेक्स में कर्मचारी स्तर 50% से अधिक कम किया गया है। 2000 में उनके प्रभावी कर्मचारी 86 हैं। कर्मचारियों में कमी के बावजूद उनकी सम्पूर्ण दक्षता उनकी कम्पनी के इतिहास में अद्वितीय स्तर पर बढ गई है। इस दक्षता से लागत में अतिरिक्त कमी आई जिससे प्रतिस्पर्धी बने रहने में सामर्थ्य आई। कम रोजगार के स्तर में यह प्रवृत्ति विश्व की अर्थव्यवस्था में व्यापार का स्वरूप है। जो इन चुनौतियों से मुकाबला नहीं कर सकते वे या तो विलुप्त हो जाते हैं या राजस्व में घाटा उठाते हैं।

(10) प्रतिस्पर्धा समाप्त करने और भारतीय टेप उत्पादकों पर मूल्य वृद्धि लगाने की नीयत से हर्डीलिया आक्साइड्स एंड इलेक्ट्रानिक्स लिमिटेड सुरक्षात्मक कानून की माग कर रही है। ऐसा ज्ञात हुआ है कि भारत में 12 टेप विनिर्माण स्थल हैं। इन टेप उत्पादकों को कच्चे माल के लिए प्रतिस्पर्धा की समाप्ति इन भारतीय कम्पनियों को दिवालिया होने के लिए बाध्य करेगी और भारतीय जनता की कम कीमत पर अच्छी गुणवत्ता का जी एफ ओ ढूँढने की स्वतन्त्रता सीमित कर देगी।

(11) इसके अलावा हर्डीलिया का यह दावा कि गामा फेरिक आयरन आक्साइड के लिए कीमते बढ़ेगी तो क्या हर्डीलिया को अपने सयंत्र बंद कर देने चाहिए, ठीक नहीं है। इसके विपरीत यदि भारत में हर्डीलिया आक्साइड्स एंड इलेक्ट्रानिक्स को बाजार में एकाधिपत्य जमाने का मौका दिया गया तो भारतीय टेप विनिर्माताओं को ऊँची कीमतों पर बहुत बड़ा आयात करना होगा। हर्डीलिया ने यह भी तर्क दिया कि उत्पादन बढ़ाने के लिए वे सिंथेटिक आयरन आक्साइड पिगमेंट मार्केट में प्रवेश करेंगे। उनके स्तर की आर्थिक व्यवस्था और क्षमता उन्हें इस क्षेत्र में प्रतिस्पर्धी रहने में सहायक नहीं होगा क्योंकि कुछ मामलों में मूल्य स्तर मैग्नेटिक्स आक्साइड से 50% कम है।

(12) ऐसा कोई साक्ष्य नहीं है कि भारत में मूल्य में अपकर्ष शेष विश्व में पाए जाने वाले अपकर्ष से भिन्न है। विश्व स्तर पर प्रतिस्पर्धा से एच ओ ई एल को बचाने का कोई भी विशेष प्रयास देवल भारतीय आडियो टेप विनिर्माताओं और तदनुसार भारत में सामान्य जनता को नकारात्मक रूप में प्रभावित करेगा। इसलिए एच ओ ई द्वारा वांछित रक्षोपाय संरक्षण तुरत मना कर दिया जाए।

(ख) टाईटन कोरपो काबुसिकी कैशा, जापान

उन्होंने रक्षोपाय शुल्क या किसी अन्य प्रकार के शुल्क के अधिरोपण के विरुद्ध वार्षिक टिप्पणी प्रस्तुत नहीं है। तथापि उन्होंने अपनी क्षमताओं, उत्पादन और निर्यात, जिसमें कि यह मूल्य भी शामिल है जिस पर 1997-98 से 1999-2000 की अवधि के लिए उन्होंने भारत को निर्यात किया, के विवरण निम्नानुसार प्रस्तुत किए हैं :-

वर्ष	क्षमता	उत्पादन	निर्यात	मूल्य अमेरिकी डालर
1997-98	2400	2266	443	2.70-2.65
1998-99	2400	1497	432	2.65-2.30
1999-2000	2400	1507	443	2.30-2.20

(ग) आई एस के मैग्नेटिक्स इंक. यू एस ए

(1) आई एस के मैग्नेटिक्स विश्वस्तरीय आडियो टेप की वस्तुओं के लिए एम आई ओ का एक मुख्य वितरक है और सभी बड़े टेप निर्माताओं के लिए एक प्राथमिक वितरक है। उनके पास आडियो टेप प्रयोग की वस्तुओं के लिए एम आई ओ की क्षमता 6000-6500 मी० टन (उत्पाद मिश्रण पर आधारित) है। 1999 में वास्तविक बिक्री 5050 मी० टन से ऊपर थी। 2000 में बिक्री 5200 मी० टन तक बढ़ जायी।

(2) आई एस के मैग्नेटिक्स इक उत्पाद एच ओ ई एल द्वारा उत्पादित उत्पादों से तकनीकी रूप से बेहतर है क्योंकि आई एस के मैग्नेटिक्स प्रक्रिया आयरन स्रोत के रूप में फेरियस क्लोराइड के प्रयोग पर आधारित है। यह कार्रवाई एक बेहतर मैग्नेटिक्स अंश सृजित करती है जो कि मैग्नेटिक टेप में उच्च अभिमुखीकरण विशेषता प्रदर्शित करती है। इस प्रकार का कण स्विचिंग क्षेत्र की प्रोपटीज हेतु बढ़ाया गया है जो कि टेप में उच्च कण पैकिंग के कारण बारबारता निष्पादक और लंबी तरंग दैर्घ्य प्रतिक्रिया की ओर अग्रसर होता है। यह सुनिश्चित करने हेतु आई एस के मैग्नेटिक्स एम आई ओ उत्पाद बेहतर टेप प्रापटीज उत्पादित करे, इसके लिए आई एस के मैग्नेटिक्स गुणवत्ता आंशवासन प्रयोगशाला उत्पादन प्रक्रिया के कारण 30-40 प्रक्रिया परिवर्तनों का लगातार निरीक्षण करते हैं। भारतीय टेप उद्योग में भी, आई एस के मैग्नेटिक्स विश्वास करते हैं कि कई वर्षों से आई एस के मैग्नेटिक्स की विशेष गुणवत्ता वाली मैग्नेटिक्स आयरन आक्साइड को प्राथमिकता दी जाती है क्योंकि गुणवत्ता ही सर्वोपरि है।

(3) वाणिज्यिक दृष्टि से, आई एस के मैग्नेटिक्स इक, कई वर्षों से भारतीय टेप बाजार से सबद्ध रही है आई एस के मैग्नेटिक्स भारत में आडियो और वीडियो टेप बाजार में विगत 1980 के शुरु से मुख्य वितरक रहा है। भारतीय टेप बाजार में आई एस के मैग्नेटिक्स की वास्तविक कार्यप्रणाली भारत में प्रयुक्त किए जा रहे एम आई ओ उत्पाद के विश्वस्तरीय वितरकों के तुलनीय प्रतिस्पर्धी कीमतों पर आई एस के मैग्नेटिक्स एम आई ओ उत्पाद प्रस्तुत करने की रही है। एक आशावादी सूत्रीकरण में आई एस के मैग्नेटिक्स तकनीकी श्रेष्ठता पर आधारित आई एस के मैग्नेटिक्स विश्वास करती है कि कम कीमतों के बजाए अपने निष्पादन पर आधारित होकर आई एस के मैग्नेटिक्स भारत में विशेष मार्केट शेयर प्राप्त कर सकती है। आई एस के

मैग्नेटिक्स भारतीय टेप बाजार में एक वितरक के रूप में बने रहने को बचनबद्ध है। अन्य आई एस के मैग्नेटिक्स प्रतिस्पर्धियों के विपरीत, आई एस के मैग्नेटिक्स अपने उन ग्राहकों को, जो आई एस के मैग्नेटिक्स एम आई ओ पर आधारित अपने टेप सूत्रीकरण के लिए आशावादी हैं, की सहायता करने के लिए एक विशिष्ट तकनीकी सेवा के लिए प्रयास उपलब्ध कराते हैं। आई एस के मैग्नेटिक्स तकनीकी टीम को टेप विनिर्माण उद्योग में 50 वर्षों से अधिक का अनुभव है।

(4) प्रश्नगत अवधि के दौरान भारत में आई एस के मैग्नेटिक्स द्वारा किया गया निर्यात कम कीमतों के बजाए तकनीकी योग्यता पर आधारित था। क्या आयातित एम आई ओ उत्पादों के लिए अतिरिक्त रक्षोपाय शुल्क अधिरोपित किया जाना चाहिए? आई एस के मैग्नेटिक्स ग्राहक, जो कि एच ओ ई एल और अन्य एम आई ओ उत्पादों की तुलना में आई एस के मैग्नेटिक्स उत्पादों को पसंद करते हैं, ने आई एस के मैग्नेटिक्स इंक से एम आई ओ खरीदना जारी रखा तो वे, दंडित होंगे। एच ओ ई एल भारत में खोये हुए मार्केट शेयर को दोबारा प्राप्त करने में सहायता प्रदान करने के लिए रक्षोपाय शुल्क अधिरोपित करने का निवेदन किया है। इसका भ्रमजाल यह है कि भारतीय टेप विनिर्माता एच ओ ई एल के अलावा अन्य वितरकों से उत्पादनों की कम कीमतों के कारण नहीं बल्कि अच्छे निष्पादन के आधार पर खरीदने को पसंद करते हैं। आगे, क्योंकि रक्षोपाय शुल्क का अधिरोपण एम आई ओ के आयात को निषेध करने वाला होगा और यदि भारतीय टेप विनिर्माताओं को हर्डीलिया से एम आई ओ खरीदने के लिए बाध्य किया जाता है तो उसका अंतिम परिणाम यह होगा कि भारत में निर्मित होने वाली आडियो टेप की सापेक्ष गुणवत्ता और नीचे गिर जाएगी। आई एस के मैग्नेटिक्स विश्वास करती है कि भारत में एम आई ओ के आयात पर रक्षोपाय शुल्क के अधिरोपण से वास्तव में भारत में उच्च गुणवत्ता के एम आई ओ के आयात में कमी पैदा हो जाएगी। दुर्भाग्यवश, अंतिम परिणाम यह होगा कि भारतीय टेप विनिर्माता कम गुणवत्ता वाला आडियो टेप उत्पादित करेंगे। जब भारतीय टेप विनिर्माता द्वारा एच ओ ई एल एम आई ओ के साथ निर्मित आडियो टेप की अन्य विश्वस्तरीय टेप विनिर्माता द्वारा आयातित पैनकेक के साथ तुलना की जाएगी, जो आयातित पैनकेक की तुलना में इसकी गुणवत्ता कमजोर होगी। परिणामस्वरूप बहुत से आडियो टेप विनिर्माता और अंतिम उपभोक्ता आयातित पैनकेक के साथ बने टेप को चुनना पसंद करेंगे। इस प्रकार का परिवर्तन अंत में भारतीय टेप सद्यंत्रों को बंद करने वाला होगा जिसे बहुत सारे कर्मचारियों का रोजगार छिन जाएगा।

(5) आई एस के की तकनीक विश्व के अपने अन्य प्रतिस्पर्धियों और हर्डीलिया (एच ओ ई एल) की तुलना में अद्वितीय है। क्योंकि वे गूथआईट के बदले लेपिडोक्रोकाइट प्रीकर्सर (पूर्वगामी) के साथ शुरू करते हैं, वे उसी प्रकार के रसायनिक फेरियस आक्साइड हैं लेकिन क्रिस्टल वृद्धि की प्रकृति बिल्कुल अलग है। गूथआईट की तुलना में, जो एक सुई की तरह है जिसमें वृत्ताकार क्रॉस सैक्शन है, लेपिडोक्रोकाइट एक लंबे स्पिंद्रुलेट एकिकुलर कणों के रूप में बढ़ता है। अन्य उद्योगों की तुलना में आई एस के फेरस तल्फेट पिकल लिक्वर की बजाए फेरस क्लोराइड के साथ शुरू होता है।

केवल यही शुरुआती सामग्री है जो कि लेपिडोक्रोकाइट उत्पन्न होने में अस्कली के साथ प्रतिक्रिया करता है। वर्षों के अनुशासन और उत्पादन के अनुभव से उभरे हुए कारक और लागत कारक के शक्ति तत्व, जो कि लेपिडोक्रोकाइट वृद्धि प्रक्रिया का विनाश कर सकते हैं या बढ़ा सकते हैं, की जानकारी के आधार पर एक विषम पिकल लिक्वर शुद्धिकरण प्रक्रिया का विकास किया है। क्रिस्टल को सावधानीपूर्वक विकसित कर इसे एक स्वामित्व एण्टीसिन्टरिंग एजेंट, जो कि क्लेकिनेशन कमी और आक्सीडेशन की लगातार थर्मल प्रक्रिया कार्रवाई के दौरान कणों की स्थिति को सुरक्षित बनाए रखता है। शेष उद्योगों के विपरीत उनके थर्मल काम करने की प्रक्रिया को एक मुख्य विशेषता, हाइड्रोजन या इसी प्रकार की कम होती गैस को प्रयोग करने की बजाए एक अकार्बनिक वसीय अम्ल को अपचायक के रूप में प्रयोग करने की है। वसीय अम्ल मैग्नेटिक कणों पर एक कार्बनिक परत छोड़ता है जो कि उपभोक्ता की मैग्नेटिक टेप सूत्रीकरण विसर्जन को बढ़ावा देता है।

(6) विश्वस्तरीय आयरन आक्साइड रगद्रव्य दृश्यलेख पर एक करीबी नजर उन समस्याओं का चरित्रचित्रण करता है जिनका कि हर्डीलिया द्वारा सामना किया जा सकता है क्योंकि वे सिथेटिक आयरन आक्साइड के लिए विश्वस्तरीय रगद्रव्य बाजार में एक विशिष्ट मार्केट शेयर प्राप्त करने की कोशिश में है। सिथेटिक आयरन आक्साइड रगद्रव्य बाजार में 3 मुख्य प्रतिस्पर्धियों में बेयर, ऐलिमेन्टिस पिगमेंट्स और लापोर्ट शामिल हैं। ये तीनों वितरक सिथेटिक आक्साइड के लिए विश्वस्तरीय क्षमता के हैं और अधिकांश उत्पादन के लिए जिम्मेदार हैं। तीनों कम्पनियों में से प्रत्येक की क्षमता 100000 मी० टन से अधिक प्रतिवर्ष उत्पादित करने की है और बेयर की क्षमता 3,00,000 मी० टन प्रतिवर्ष से अधिक की है। सभी तीनों बड़ी कम्पनियों अपने उत्पादों का विनिर्माण पश्चिमी विश्व और चीन में करते हैं। चीन में क्षमताओं में वे विभिन्न गुणवत्ता वाले कम लागत के उत्पादों का उत्पादन करते हैं जो कि भवन निर्माण उद्योग रंगीन प्लास्टिक के लिए मिश्रण अवयव और उत्पाद विनिर्माण भवन निर्माण उत्पादों के लिए विनाई उत्पाद हैं। यह नोट करना महत्वपूर्ण है कि ये उत्पाद बड़ी मात्रा में डालर 0.25/एल बी से कम कीमत पर बेचे जाते हैं। भारत में विनिर्माण की अर्थव्यवस्था तथ्यों के आधार पर यह स्पष्ट है कि हर्डीलिया के पास उद्योग के वर्तमान वितरकों जैसा विनिर्माण स्तर नहीं है।

(7) हर्डीलिया विनिर्माण उद्योग या आवरण उद्योग में कोई विशेष शेयर प्राप्त नहीं कर सकते क्योंकि मार्केट से सम्पर्क साधने हेतु सभी विशेष गुणों की उनके पास कमी है। कम लागत बाजार खण्डों में, एच ओ ई एल के पास आयरन आक्साइड रगद्रव्यों के मुख्य वितरकों में से किसी के भी साथ प्रतिस्पर्धा हेतु विनिर्माण अर्थव्यवस्था नहीं है। इन क्षेत्रों में भी विनिर्माण उद्योग की विस्तृत जानकारी एवं उपभोक्ता आधार की विस्तृत जानकारी सफलता के लिए आवश्यक है। आगे इन विधियों के लिए विद्यमान रग विशिष्टियों एवं रग नियन्त्रित उत्पाद सफलता के लिए नितान्त आवश्यक है। उनकी जानकारी के अनुसार एच ओ ई एल के पास विनिर्माण स्तर पर रग नियन्त्रित उत्पादों के विनिर्माण में कोई वास्तविक अनुभव नहीं है। किसी भी दर पर इन उत्पादों के लिए लागत आधार 2000 मी टन की क्षमता से कम के साथ एच ओ ई एल की पहुँच से बाहर होता प्रतीत हो रहा है। यह समय नहीं है कि अपने विद्यमान आलियो आक्साइड व्यापार को बढ़ाने के लिए रक्षोपाय शुल्क की सहायता से अगले 3 सालों में एच ओ ई एल पेट और आवरण उद्योग की कुछ मूल विषम आवश्यकताओं को प्राप्त करने के लायक होगा।

(घ) संगठन के वृत्तिकोण

इलसिना, नई दिल्ली

- (1) इलसिना के सदस्यों में आडियो टेप के विनिर्माताओं की बड़ी संख्या है जो कि विचाराधीन उत्पाद (जी एफ ओ) पर शुल्क के अधिरोपण से सीधे प्रभावित होंगे । आडियो टेप के विनिर्माता बड़ी संगीत कम्पनियों /कैसेट निर्माताओं (एक विनिर्माता एक बड़ी संगीत कम्पनी है तथापि अपने उत्पादक को स्वयं उपभोग करते हैं) को "टेप पेनकेक्स बड़ी मात्रा में आपूर्ति करते हैं । उत्पाद के लिए माँग कभी-कभी है और सीधे तौर पर संगीत और फिल्म उद्योग की लोकप्रियता के अनुपातिक होती है । इसको ध्यान में रखते हुए पोलियस्टर फिल्म और अच्छी गुणवत्ता वाला जी एफ ओ जैसे अवयवों की आपूर्ति विनिर्माताओं के टिके रहने के लिए आवश्यक है ।
- (2) रक्षोपाय शुल्क के अधिरोपण का प्रयोजन उपभोक्ताओं को घटिया माल देना नहीं है वास्तव में घरेलू उद्योगों द्वारा प्रस्तुत समायोजन योजना में कहीं भी गुणवत्ता से संबंधित कोई संदर्भ नहीं दिया गया है और वास्तव में घरेलू उद्योग पूर्णरूप से इसकी गुणवत्ता के बारे में अति तृप्त हैं ।
- (3) आई एस ओ 9002 प्रमाण का यदि किसी एच ओ ई एल द्वारा विनिर्मित जी एफ ओ की गुणवत्ता से संबंध है तो न के बराबर है ।
- (4) घरेलू उद्योगों की गुणवत्ता भी इसके मूल्य निर्धारण में स्पष्ट है । वह मूल्य जिस पर घरेलू उद्योग विक्री कर रहा है, लगभग 80 रु. प्रति किग्रा. से 87 रु. प्रति किग्रा. तक है । उन्होंने दावा किया है कि यह आयात मूल्य समानता के रास्ते किया जा रहा था । इसकी तुलना में 2.20 डालर एवं 1.80 डालर सी आई एफ मूल्य के साथ आयातित आक्साइड 127.31 रु. 104.16 रु. के कुल उतराई के समय के मूल्य में फलीभूत होता है उपरोक्त की रीशनी में, और घरेलू उद्योग के दावे में कि, वे एक विश्वस्तरीय श्रेणी के उत्पाद का विनिर्माण कर रहे हैं, उनकी उतराई के समय की लागत 80-87 रु. से नीचे रखने का कोई स्वाभाविक कारण नहीं हो सकता । जबकि घरेलू उद्योगों द्वारा यह तर्क दिया गया है कि वे प्रतिस्पर्धियों से उद्धृत किए गए मौखिक मूल्यों के अनुरूप रहे हैं । यह अविश्वसनीय है कि यह उच्च मूल का अंतर इस श्रामक आधार पर इतने लम्बे समय तक रूका रहा । आगे यह भी प्रस्तुत किया गया है कि 31 मार्च 2000 और 30 सितम्बर 2000 के बीच रूपया अमेरिकी डालर की तुलना में 5.17% तक होने से आयात और महंगा हुआ जिससे घरेलू उद्योगों को अतिरिक्त सुरक्षा मिली । मूल्यों में अंतर के पीछे सही कारण गुणवत्ता है । जैसा कि दावा किया गया है, यदि कम कीमते और उच्च गुणवत्ता प्रदान नहीं की गई तो घरेलू उद्योगों को अपने उत्पाद हेतु विश्वस्तरीय बाजार प्राप्त होगा जिसे उनकी क्षमता उपयोगिता बढ जाएगी ।

(5) यह एक सर्वसम्मत तथ्य है कि घरेलू उद्योगों में इस आधार पर कि, चीड़ियों बाजार में वृद्धि होगी, 2000 मी. टन प्रतिवर्ष का संयंत्र लगाया। दुर्भाग्यवश, यह चीड़ियों बाजार बिल्कुल भी वृद्धि नहीं कर पाया वास्तव में यह बंद हो गया। इसकी रोशनी में इस विद्याराधीन उत्पाद की कुल घरेलू मांग भारत में लगभग 1200 मी.टन प्रतिवर्ष पर रुक गई। तैयार आड़ियों टेप के वर्धित आयात के कारण भी यह कम होने का क्रम जारी रहा। यहाँ तक कि अपने व्यापार के शिखर पर भी आड़ियों टेप बाजार में इस विद्याराधीन उत्पाद का एच ओ ई एल का 1997-98 में उत्पादन 961 मी.टन प्रतिवर्ष था। उपरोक्त की दृष्टि में, यह स्पष्ट है कि घरेलू उद्योगों को यदि कोई क्षति हुई भी है तो वह उपभोक्ता उद्योग (चीड़ियों टेप उद्योग) की वास्तविक समाप्ति के कारण हुई जिसकी वजह से अधिक क्षमता का सृजन हुआ। माननीय महाविदेशक इस बात को महत्व देंगे कि घरेलू उद्योगों की असंगत योजनाओं और प्रत्यक्ष गलत व्यापार निर्णयों का बोझ आड़ियों टेप उद्योगों पर नहीं डाला जाना चाहिए। आगे चीड़ियों बाजार के लुप्त हो जाने की नई स्थिति वर्धित आयात द्वारा नहीं हुई। यह एक सच्चाई घरेलू उद्योगों के उदगम से है।

(6) 1995-96 से विद्याराधीन उत्पाद (जी एफ ओ) के लिए शुल्क संरचना और इसकी आयातित मात्रा निम्नानुसार थी :-

	95-96	96-97	97-98	98-99	99-00
शुल्क	15%	12%	12%	15%	5.5%
मी.टन प्रतिवर्ष	348	339	329	487	645

यह ध्यान देना आवश्यक है कि वर्ष 2000-2001 में शुल्क 16.5% तक बढ़ गए हैं। 1998-99 के दौरान आयात शुल्क में प्रबल कमी भी आयात में वृद्धि के लिए स्पष्टतया उत्तरदायी हो सकती है। इसलिए यह आड़ियों टेप विनिर्माताओं का मामला है कि घरेलू उद्योगों को गंभीर क्षति शुल्क में कमी के कारण हुई और इसे शुल्क में वृद्धि से संशोधित कर दिया गया है और रूपयों की तुलना में अमेरिकी डालर की दर में वृद्धि हुई है। इसलिए घरेलू उद्योग को रक्षोपाय सुरक्षा की आवश्यकता नहीं है।

878 रक्षोपाय शुल्क के अधिरोपण हेतु यह एक पूर्वअपेक्षा है कि वर्धित आयात की नई स्थिति से प्रतिस्पर्धा करने के लिए घरेलू उद्योगों को एक व्यवहार्य पुनर्संरचनात्मक योजना बनानी चाहिए और रक्षोपाय की योजना में यह एक मूलभूत तथ्य है कि पुनर्व्यवस्थापन योजना में विद्याराधीन उत्पाद का उत्प्रेषण हो। स्पष्ट रूप में, इस मामले में ऐसा नहीं है। घरेलू उद्योगों ने अपने पुनर्संरचना योजना की गोपनीयता का दावा किया है और केवल व्यक्त किया है संयंत्र क्षमता उपयोगिता बढ़ाने के लिए सिधेटिक रंगद्रव्यों का विनिर्माण किया जाएगा। यह प्रस्तुत किया गया है कि एच ओ ई पल द्वारा प्रस्तुत किए गए विवरण अस्पष्ट और अपूर्ण है और इस उद्देश्य से कि घरेलू आड़ियों टेप विनिर्माता इस पर पूर्ण जानकारी के साथ टिप्पणी कर सकते हैं उन्हें अतिरिक्त विवरण उपलब्ध कराने के लिए बाध्य किया जाना चाहिए। प्रथम दृष्टया आड़ियों टेप उद्योग, जो कि पहले ही आयात से आशंकित है, से घरेलू उद्योग द्वारा उत्पादित किए जा रहे जी एफ ओ की गुणवत्ता से कहीं भी संबंध न रखने वाले एकदम नए उत्पाद के लिए पुनर्संरचना योजना के भार को सहन करने के बाध्य करा अनुचित प्रतीत होता है

४४४ घरेलू उत्पाद की गुणवत्ता की मुख्य बोधी है जो कि इस तथ्य से पता चलता है कि घरेलू उद्योग अपनी वस्तुओं को उतराई के समय के मूल्य से कहीं कम मूल्य पर बेचने कर रहा है। इसलिए आयातित वस्तुएं क्षति पहुंचा रही है। कहने का प्रश्न ही नहीं उठता और इसलिए किसी रक्षोपाय शुल्क सुरक्षा हेतु यह न्यायोचित मामला नहीं है।

४४५ पैनकेक टेप में गामा फेरिक आक्साइड/मैग्नेटिक आयरन आक्साइड की लागत पैनकेक की लागत का लगभग 30% है। कच्चे माल की लागत में कोई भी वृद्धि, जो कि अंतिम उत्पाद पैनकेक की लागत का 30% है, घरेलू भारतीय टेप निर्माताओं की जीवनश्रमता को अक्षय प्रभावित करेगी।

४४६ घरेलू उत्पादकों के दृष्टिकोण-

1. गामा फेरिक आक्साइड/मैग्नेटिक आयरन आक्साइड का आयात 1991-98 में 329 मी० टन से 1999-2000 में 645 मी० टन अर्थात् 96% तक बढ़ गया और जो कि घरेलू उत्पादों के वार्षिक उत्पादन के 152% तक के करीब है और जिसने उत्पाद के घरेलू मूल्यों को चुनौती दी है।

2. गामा फेरिक आक्साइड/मैग्नेटिक आयरन आक्साइड की अंतराष्ट्रीय कीमतें 1995-96 से 1999-2000 की अवधि में सार्थक रूप में गिरी हैं अर्थात् 1995-96 में 2.88 यू.एस. डालर से 1999-2000 में 2.21 तक अर्थात् 23% तक कमी हुई। परिणामतः गामा फेरिक आक्साइड/मैग्नेटिक आयरन आक्साइड की घरेलू कीमतें भी नीचे हो जानी चाहिए थी जिसने उनके लाभ को प्रभावित किया और उनके घाटे को और बढ़ाया।

3. भारतीय निर्माताओं के लिए उत्पादन की लागत लगातार उन कारणों से, जो कि उनके पहुंच से बाहर है, बढ़ रही है। बिजली की लागत ईंधन, भित्त और परिवहन में सारभूत वृद्धि हुई है जो कि विश्व के अन्य भागों की तुलना में कहीं अधिक है।

4. आई एफ पी आई के अनुसार 1996 में भारत में संगीत कैसेटों की बिक्री 353 मिलियन, यू.एस.ए. में 225 मिलियन और चीन में 137 मिलियन थी। तथापि 1997 में जब भारत में 406 मिलियन कैसेट बेची गई थी, चीन में बिक्री 175 मिलियन की मात्रा तक थी, अमेरिका में यह 72 मिलियन तक गिर गई। इसके परिणामस्वरूप, अमेरिका में गामा फेरिक आक्साइड/मैग्नेटिक आयरन आक्साइड संयंत्र भारत में अपने उत्पादों की बिक्री का दबाव डाल रहे हैं जो अभी भी लगभग 10% प्रतिवर्ष की दर से बढ़ रहा है। दक्षिण कोरिया हांगकांग और भारत के अलावा अन्य देशों में मैग्नेटिक का आवरण (कोटिंग) नगण्य है जिसके कारण गामा फेरिक आक्साइड की मांग और खपत कम हो जाती है। बहुत से देशों में सी डी, वी सी डी, डी सी डी और डी वी डी जै. डिजिटल फार्मेटों ने मैग्नेटिक टेप का स्थान ले लिया है। पिछले दो वर्षों से इंटरनेट के प्रयोग ने संचार माध्यमों की मांग कर दी है। गामा फेरिक आक्साइड की मांग वाले कंप्यूटर टेप और फ्लॉपी डिस्क कुछ वर्षों से अप्रयुक्त हो गए हैं।

गामा फेरिक आक्साइड पर आयात शुल्क मार्च 1999 तक कम हुआ। जून 1998 में 19.6/ से मार्च 1999 में 9.72/ तक आयात शुल्क में कमी की सहायता से अंतर्राष्ट्रीय बाजार में मूल्यों में गिरावट के कारण 1998-99 और 1999-2000 में आयात में तब वृद्धि हुई। आडियो/वीडियो उपयोग हेतु एच ओ ई पल संयंत्र गामा फेरिक आक्साइड के 2000 मी० इन प्रतिवर्ष उत्पादित करने के लिए स्थापित किए गए हैं। यद्यपि मोडिया के रूप में वीडियो टेप के पक्ष के साथ वे माध्यम के रूप में केवल आडियो टेप उत्पादित कर रहे हैं। वे केवल आडियो ग्रेड गामा फेरिक आक्साइड का उत्पादन कर रहे हैं जिसकी संपत अखिल भारतीय स्तर पर 1100 से 1300 मी० टन प्रतिवर्ष है। इस प्रकार उनके संयंत्र अपनी क्षमता उपयोगिता से 50/ से भी कम पर कार्य कर रहे हैं।

5. अपने मार्केट हिस्सा बचाने और कोशिश करने हेतु उन्हें कीमतें कम करने के लिए बाध्य किया गया है। आगे, घरेलू कीमतें अंतर्राष्ट्रीय कीमतों द्वारा निर्धारित की जाती हैं जो कि लगातार कम हो रही हैं और 1999 के बजट में रियायती आयात शुल्क में अचानक कमी से भी लाभ हुआ है। उनके सभी मुख्य फच्चे मालों पर आयात शुल्क का यह परिवर्तन 35/ मूल+16/ उपभार + 16/ सी डी + 4/एसए डी की दर पर स्थिर रहा है।

6. बेकार संयंत्र क्षमता, घटे हुए मार्केट शेयर, गिरती कीमतों का स्वरूप और बढ़ते घाटे के परिणामस्वरूप इन कंपनियों के कर्मचारी हताश हो गए हैं। इसके कारण मुख्य तकनीकी प्रबंधन कर्मिक कम्पनी छोड़कर चले गये हैं जिससे कि उन्हें तकनीकी सहायता हेतु द्वितीय श्रेणी के प्रबंधन कर्मचारियों पर भरोसा करना पड़ रहा है क्योंकि भारत में यह अपनी तरह का एक अकेला ही संयंत्र है और तकनीकी सहायता के लिए उचित स्थानापन्न ढूंढना मुश्किल होता है। आगे मानवीय स्रोतों में कोई अन्य निष्कासन कम्पनी को तकनीकी ज्ञान से वंचित कर देगा जो कि संयंत्र के माध्यम रूप में चलाने के लिए आवश्यक है। आगे इसी प्रकार की हानियों से संयंत्र को स्थायी रूप में बंद होने के लिए बाध्य भी होना पड़ सकता है जिससे कि रोजगार की हानि होगी।

7. गामा फेरिक आक्साइड का उनका मार्केट शेयर 1995-96 में 63.25/ से 1999-2000 में 45.06/ तक गिर गया है। यह हम तथ्य के बावजूद था कि गामा फेरिक आक्साइड का सम्पूर्ण घरेलू उपभोग 1100 से 1300 मी० टन प्रतिवर्ष रहा है। गामा फेरिक आक्साइड की अंतर्राष्ट्रीय कीमतें 1996-97 से 1999-2000 की अवधि के बीच सर्वाधिक रूप में गिरी हैं। अपना मार्केट शेयर कायम रखने के लिए, एच ओ ई पल को अपनी कीमतें कम करनी पड़ीं और वह आज अपने न्यूनतम मूल्य से कम कीमत पर जी एफ ओ की बिक्री कर रहा है। यह बहुत आवश्यक है कि एच ओ ई पल अपनी संयंत्र क्षमता उपयोगिता को बढ़ाए और यह केवल न्यूनतम सुदरा मूल्यों पर बिक्री द्वारा अपने मार्केट शेयर में वृद्धि के साथ ही हो सकता है। इस उद्देश्य की पूर्ति हेतु सीमा शुल्क टैरिफ अधिनियम 1985 के अधीन रक्षोपाय जांच शुरू करना आवश्यक है।

8. आयात को नियंत्रण में रखने के लिए, घरेलू कीमतों को उत्तरोत्तर कम करना होगा जिसके कारण 1997-98 में उनकी कुल औसत प्रति 111 रु० प्रति कि० ग्रा० से 1999-2000 में लगभग 87 रु० प्रति कि० ग्रा० तक कम हो गई। नियुक्त पूंजी 8 नेट ब्लाक+कार्यरत पूंजी पर 15/ पूंजी के साथ एच ओ ई पल की यथोचित औसत बने रहने योग्य बिक्री मूल्य लगभग 188 रु० प्रति कि० ग्रा०

बैठती है। उनकी संयंत्र क्षमता उपयोगिता वर्ष 1999-2000 में 21/ तक गिर गई और वर्तमान मूल्य प्राप्त पर उनके लिए बना रहना एकदम मुश्किल हो रहा है। एच ओ ई एल का संयंत्र क्षमता उपयोगिता के इन कम स्तरों पर कार्य करना जारी नहीं रह सकता। कम्पनी को इसकी कुल योग्यता नष्ट होने एवं बी आई एफ आर को जाने से बचाने के लिए उन्हें अपना मार्केट शेयर और संयंत्र क्षमता उपयोगिता को बढ़ाना चाहिए।

9. अमेरिका और जापान में वातावरणीय समस्याओं के कारण एवं तकनीकी अवस्था के अप्रचलन के कारण आडियो टेप आवरण संयंत्र बंद हो रहे हैं फिर भी वहां कुछ संयंत्र हैं जो कि अमेरिका और जापान, दोनों में अभी भी गामा फेरिक आक्साइड आक्साइड उत्पादित कर रहे हैं। इसके विपरीत पिछले चार वर्षों से भारतीय बाजार में गामा फेरिक आक्साइड का स्थिर उपभोग 100 से 1300 टन प्रतिवर्ष की रेंज में है। अपने संयंत्रों की क्षमता उपयोगिता में सुधार हेतु, अमेरिका और जापान में ये विनिर्माता अपने उत्पादों को बिक्री हेतु वैकल्पिक बाजार तलाश रहे हैं। भारत एक ऐसा आशाजनक बाजार है जहां मांग में कोई कमी नहीं आती। भारत एक ऐसा बाजार है जहां आडियो टेप बिकते हैं जो जनता के लिए उपलब्ध मनोरंजन का सबसे सस्ता स्रोत हैं। इस तकनीकी अवस्था का प्रचलन अभी दूर अर्थात् आने वाले कुछ वर्षों तक बने रहने की आशा है।

10. भारत में आयातित जी एफ ओ निःशुल्क क्रेडिट अवधि पर प्रस्तुत किया गया है जो कि 90 दिनों से 120 दिन की अवधि के बीच है जो कि भारतीय उत्पादकों को कार्यरत पूंजी मांग के वित्तपोषण हेतु भारतीय बैंकों द्वारा नकद क्रेडिट सोमाओं को स्थापित करने हेतु विचारणीय क्रेडिट अवधि से काफी ऊपर है। इसके परिणामस्वरूप अंतिम उपभोग उद्योग घरेलू उद्योगों से नकद प्रवाह को अत्यधिक रूप में प्रभावित करने वाली उच्च क्रेडिट अवधियों को प्रस्तुत करने की आशा कर रहे हैं। यदि इस प्रकार का उच्च क्रेडिट प्रस्तुत नहीं किये जाते हैं तो, उपभोक्ताओं द्वारा सतत मूल्यों में कमी की आशा की जाती है जो कि वित्त की भारतीय लागत पर आधारित है तथा जो आयातित जी एफ ओ के उदगम के देशों की तुलना में सार्थक रूप में उच्च है।

11. वर्धित आयात न केवल कम कीमतों पर आए हैं बल्कि लंबी क्रेडिट अवधियों पर हुए हैं। भारतीय आयातकों को 90 से 180 दिनों की निःशुल्क क्रेडिट प्रदान करने निर्यातकों की एक प्रथा है। यह नोट किया जा सकता है कि लंबी अवधि के क्रेडिट के परिणामस्वरूप उत्पन्न अतिरिक्त लाभ उतारार्ह के समय की लागत की तुलना के योग्य नहीं होता है। परिणामस्वरूप भारतीय उपभोक्ताओं ने घरेलू उद्योग से लंबे क्रेडिट के लिए मांग की है। लंबी अवधि के साथ जुड़े हुए कुल लाभ ने नकद आवक को प्रबल रूप में प्रभावित किया है और इसने द्रव्यता संकट की ओर अग्रसर कर दिया है। फंड की कमी ने प्रायः सामान्य कार्य को बाधित किया है। घटते लाभ का प्रभाव नकद प्रवाह और घरेलू उद्योग की आणुविक कमजोर चित्रण उनके शेयर मूल्यों पर अपना प्रभाव छोड़ा है जो कि अगस्त 1994 में 21 ₹0 प्रति शेयर से जुलाई 1999 में 0.95 ₹0 तक कम हो गया। काजोर वित्तीय निष्पादन के कारण, उन्हें अपने सामान्य कार्य हेतु प्रतिस्पर्धी दरों पर फंड प्राप्त करना वास्तव में काफी मुश्किल हो रहा है।

12. पिछले दशक या इससे भी पहले से वे, भारतीय टेप विनिर्माण उद्योगों को प्रतिस्पर्धी मूल्यों पर और स्वीकार्य है और संगत गुणवत्ता पर एक विषम झुपट के वितरण द्वारा संकट में गहरी सह्यता प्रदान करते रहे हैं। इस प्रकार आडियो टेप विनिर्माण उद्योग इस निष्पादन झुपट की घरेलू आपूर्ति के बारे में आश्वस्त था और इसे आयात पर निर्भर रहने की आवश्यकता नहीं थी। इससे अंततः भारत में उस सामान्य व्यक्ति को लाभ हुआ जिसके पास आराम से और आर्थिक रूप से पंसदोदा रिकार्डिंग उपलब्ध थी। यह नोट करना सार्थक है कि भारत में प्रत्येक आवरण/कोटिंग करने वाले में केवल एक विशेष श्रेणी या जी एफ ओ का ब्रांड आयातित किया है परन्तु सभी ने भारतीय आवश्यकताओं हेतु उपयुक्त

हडौलिया के गामा फेरिक आक्साइड को अनुमोदित किया है एवं सार्वक मात्रा में बार-बार सरोदा है । भारतीय कच्चे माल के साथ निर्मित भारतीय टेप की स्वीकार्यता का पर्याप्त सबूत भारत में संगोल कैसेने की वृद्धि से संबंधित है ।

13. विनिर्माण में आधारित जी एफ ओ के स्रोत और इसके विनिर्माण के बिना अंतिम उपभोक्ता उद्योग अर्थात् मैग्नेटिक टेप उद्योग का उत्पाद मानक अधिकांशतः आई.सी.-इंटरनेशनल इलेक्ट्रॉनिकल कमिशन टाइप नार्मल ब्रियास टेप्स से पुष्ट है और सभी बड़े भारतीय टेप विनिर्माता आयातित जी एफ ओ के साथ-साथ घरेलू उत्पादित जी एफ ओ दोनों का प्रयोग करते हैं सभी व्यवहार्य प्रयोजनों हेतु एवं मध्यम मूल्य से ऊपर 10/ से कम विभिन्नताओं के साथ, सभी रैमीटर प्रचलनों का मूल्य एक जैसी रेंज में हैं । आयातित जी एफ ओ के साथ-साथ हडौलिया के जी एफ ओ के पास अंतराष्ट्रीय स्वीकार्य रेंज जैसा विनिर्देशन है । ऐसा कहा जा सकता है ।

14. जी एफ ओ के आयात में वृद्धि तेजी से गिरती अंतराष्ट्रीय कीमतों के कारण है जो कि क्षमता की तुलना में विश्वस्तरीय मांग में अनेकसी कमी के कारण है । यदि वर्तित आयात का मुख्य कारण सीमाशुल्क में कमी होता तो वर्तमान वित्तीय वर्ष 2000-2001 में आयात नियंत्रित हो जाता और आयात की उतराई के समय की लागत में वृद्धि दिखाई देती । तथापि वर्तमान वित्तीय वर्ष में उतराई के समय की लागत और कम हो गई और अप्रैल 2000 से अगस्त 2000 की अवधि के दौरान आयात अप्रैल, 1999 से अगस्त, 1999 की तुलना में अधिक था ।

15. आवश्यक गुणवत्ता प्रणाली के साथ हडौलिया एक आई एस ओ 9002 कम्पनी है । इसीना ने यह कह कर आई एस ओ 9002 प्रमाण की महत्ता को नगण्य करने का कोशिश की है कि यह केवल एक दस्तावेज प्रणाली है जो कि वास्तविक तथ्यों के संदर्भों में देखी जाने पर पूर्णतया असंगत विवरण है ।

16. हडौलिया ने अपने उत्पाद का 600 टन से ऊपर अमेरिका, यूरोप, रूस और सुदूरपूर्व को निर्यात किया है, और इस उत्पाद को कभी भी अस्वीकार नहीं किया गया है और न ही कभी और गुणवत्ता या क्षतिपूर्ति हेतु दावा किया गया है । बल्कि इन देशों के उपभोक्ताओं की युक्तियुक्त मांगों को हमेशा पूरा किया है ।

17. जी एफ ओ पर रक्षोपाय शुल्क का उद्ग्रहण टेप विनिर्माताओं की अव्यवस्था पर कोई विशेष प्रभाव नहीं डालेगा क्योंकि कई उत्पादों में यह एक ऐसा उत्पाद है जो कि मैग्नेटिक टेप के विनिर्माण में प्रयुक्त होता है । बिजली और ईंधन के अलावा ये अर्न्तवस्तुएं हैं पोलिप्रस्टर फिल्म, पोलियूरोथिन रॉसिन्स, विलायक, कार्बन ब्लैक, वी ए जी एच आदि । कैसेट के लागत में जी एफ ओ की लागत प्रतिशत बहुत कम 11/ से कम है और अधिकांश उपभोक्ताओं पर रक्षोपाय शुल्क का प्रभाव नगण्य होगा ।

18. मैग्नेक्स ने एक आरोप लगाया कि वितरण हेतु उनको बेचे गए जी एफ ओ को पुनःप्रसंस्करण करना होगा । यह एक ठोक कथन नहीं है । जी एफ ओ का पुनःप्रसंस्करण नहीं किया जा सकता । मैग्नेक्स ने, उनकी अपनी प्रयोगशाला में किए गए परीक्षण के दावों पर आधारित होकर, दावा किया है कि हडौलिया के जी एफ ओ का एकत्र साइज मैग्नेक्स के मामले से कहीं अधिक है । आगे उन्होंने दावा किया है कि टेप की चिकनी बाहरी विशेषता छोटे संघयी साइज के कारण है । मैग्नेक्स के अपने आंकड़ों पर आधारित यदि यह सही होता तो हडौलिया के जी एफ ओ से निर्मित अवर्गीकृत टेप को

चमक 34/ ऊंची नहीं होती। यह नोट करना दिलचस्प होगा कि वे ६ आवरक, ४ कोटर जिन्होंने मेग्नोक्स से अपना आयात बढ़ाया है, उन्होंने 1998-99 और 1999-2010 के बीच अपने मार्केट शेयर में हानि की सूचना दी है। दूसरी ओर वे टेप आवरक, ४ कोटर जो हर्डिलिया से जी एफ ओ की बढ़े हुई मात्रा खरीद रहे हैं, ने बाजार में अपनी स्थिति सुदृढ़ की है। चूंकि बाजार में अग्रणी के रूप में प्रतिष्ठित हैं, वे कभी भी पीटिया गुणवत्ता की कोई अन्तर्वस्तु नहीं सरीदेगे। हर्डिलिया के जी एफ ओ की उत्कृष्टता इस तथ्य से देखी जा सकती है कि बाजार में अग्रणी व्यापारी उनके जी एफ ओ की वर्धित मात्रा का प्रयोग कर रहे हैं।

19. हर्डिलिया ने तकनीकी विशेषज्ञों से व्यवस्था की है जो हर्डिलिया के उत्पादों के प्रयोग पर उपभोक्ताओं को मार्गदर्शन करते हैं और निरूपण सुझाव देते हैं जिससे वे उनके आक्साइड के साथ बने टेप की उनकी गुणवत्ता को बढ़ा सकें। दुर्भाग्यवश वैयक्तिक उपभोक्ताओं के निरूपण बहुत ही गुप्त होते हैं, उपभोक्तागण इस प्रकार की सेवा का लाभ नहीं उठाते।

20. उनके मूल्य अनुमानित आयात उतराई मूल्य के समानतः के सिद्धांतों पर आधारित है। अतः जब आयात कीमतें गिरती हैं तो अपने मार्केट शेयर सुरक्षित रखने हेतु उन्हें भी कीमतें कम करनी पड़ती है, इस प्रतिक्रिया स्वरूप निर्यातक भी आगे अपनी कीमतें कम कर देते हैं जिससे मूल्य उत्तरोत्तर कमो की ओर अग्रसर हो जाते हैं। इसके कारण किसी भी समय, घरेलू उत्पादन की तुलना में आयात की उतराई के मूल्यों में अंतर आ जाता है। वार्षिक अनुबंध होने के समय यदि आयात मूल्यों में तेजी से कमी होती है तो बड़ी संख्या के उपभोक्ताओं को ऐसा अनुबंध मूल्य इस प्रकार के आयात मूल्य प्रवृत्ति पर आधारित मूल्यों पर निर्धारित होता है।

21. उनके द्वारा विनिर्मित सिंथेटिक आयरन आक्साइड रंगद्रव्य को इसके विश्व के तीन बड़े उत्पादकों यथा लापेटे, एलियेन्टिस और टोडा-वेयर द्वारा प्रमाणित किया गया है कि उनकी गुणवत्ता यदि बेहतर नहीं तो विश्व के बड़े निर्माताओं जैसी जरूर है। भारत में पेंट के सबसे बड़े प्रतिष्ठित विनिर्माता उनके द्वारा विनिर्मित सिंथेटिक आयरन आक्साइड रंगद्रव्यों को लगाता खरीद रहे हैं।

४४ निष्कर्ष

मैंने आवेदन एवं घरेलू उत्पादकों, उपयोगकर्ताओं/आयातकों, निर्यातकों और निर्यातक सरकारों तथा विभिन्न पक्षों की प्रस्तुतियों द्वारा प्रस्तुत जवाब को ध्यान से पढ़ा है और उनसे उठने वाले मुद्दों को नीचे दिये निष्कर्षों में यथोचित स्थान पर विचार किया गया है।

४५ विचाराधीन उत्पाद

विचाराधीन उत्पाद गामा फेरिक आक्साइड/मैग्नेटिक आयरन आक्साइड को संक्षिप्तता के लिए जी एफ ओ के रूप में संदर्भित किया गया है। विभिन्न श्रेणियों, छोटे साइजों और आकृतियों में उत्पादित जी एफ ओ एक अकेला ऐसा मैग्नेटिक माध्यम है जो मैग्नेटिक टेप में

आडियो/वीडियो/सूचना माध्यम के पुनर्उत्पादन के लिए जिम्मेदार एक सक्रिय अद्ययव है। तथापि वर्तमान जाच केवल आडियो ग्रेड जी एफ ओ तक सीमित है, जो कि आडियो टेप विनिर्माण में प्रयुक्त होता है। भारत में जी एफ ओ का विनिर्माण गोथाइट मार्ग से होता है। विनिर्माण प्रक्रिया में कई कार्यवाही सबद्ध है जैसे तांबे का शुद्धिकरण, स्टार्टर्स, रूपान्तरण, छानना, सुखाना, भस्मीकरण, घाल मेल करना, ब्लैडिंग और पैकिंग/कट्टर माल अद्ययव और अन्य अन्तर्वस्तुएँ जो कि उत्पादन के लिए प्रयुक्त होती हैं, में तांबे (फेरस सल्फेट हेप्टाहाइड्रेट) आयरन पाउडर, कास्टिक सोडा, लाई सोडा ऐश, एल.पी.जी. और फास्फोरिक एसिड शामिल हैं।

जी एफ ओ के घरेलू उत्पाद आडियो टेप के लिए जी एफ ओ की विभिन्न श्रेणियों का विनिर्माण करते हैं जैसे हर्डीलोक्स ए-11, ए-15 और ए-75। इन विभिन्न श्रेणियों को अन्तर परिवर्तन द्वारा प्रयुक्त किया जा सकता है। अर्थात् ए-15 के बजाय ए-75 प्रयोग किया जा सकता है लेकिन उल्टी एकान्तरता अर्थात् ए-75 की जगह प्रयुक्त ए-15 से निर्मित अंतिम उत्पाद के अंतिम निष्पादन में थोड़ा अंतर आ जायेगा। ए-15 की तुलना में ए-75 उच्च राश्ट्रि उत्पादन स्तर देता है इसलिए ए-15 की तुलना में ए-75 श्रेणी से विनिर्मित आडियो टेप में उच्च आवृत्ति रिकार्डिंग अच्छी होती है। तथापि ए-15 ग्रेड अधिकांश सामान्यतः प्रयुक्त होने वाले ग्रेड है। जी एफ ओ के सामान्यतः आयात किए जाने वाले ग्रेड हैं : जापान टी एच डी, यू एस ए मैग्नेटिक्स 365Q और यू एस ए पी फाइजर-2038।

विदेशी विनिर्माताओं द्वारा लगाये गए विनिर्माण संयंत्र सामान्यतः एक जैसे हैं मिलाय इसके कि आई एस के मैग्नेटिक्स ने दावा किया है कि ये जी एफ ओ के विनिर्माण में एक अपूर्व तकनीक का इस्तेमाल करते हैं। ये गोथाइट के बजाय लेपिडोक्रोकाइट प्रारम्भिक के साथ शुरू करते हैं। ये रासायनिक रूप से एक जैसे हैं अर्थात् फेरस हाइड्रोआक्साइड लेकिन क्रिस्टल वृद्धि की प्रकृति थोड़ा अलग है। गोथाइट, जो कि घृतदार अनुप्रस्थ काट वाला सुई के जैसा है, की तुलना में लेपिडोक्रोकाइट एक लम्बी स्पैटुलेट ऐसिकुलर हिस्सों के रूप में वृद्धि करता है। शेष उद्योग की तुलना में आई एस के फेरस पिकल लिक्वर की बजाय फेरस क्लोराइड के साथ शुरू होता है। उनकी ओर से कहा गया है कि एच ओ ई एल द्वारा उत्पादित जी एफ ओ की तुलना में आई एस के मैग्नेटिक्स उत्पाद तकनीकी रूप से अच्छे हैं। क्योंकि आई एस के मैग्नेटिक प्रक्रिया आयरन माध्यम के रूप में फेरस क्लोराइड के प्रयोग पर आधारित है, जो कि एक बेहतर मैग्नेटिक कण सृजित करती है जो कि मैग्नेटिक टेप में उच्च अनुकूलन विशेषता दर्शाता है। इस प्रकार के कण ने स्थिचिग फील्ड प्रापर्टीज को बढ़ाया है। टेप में उच्च कणों की पैकिंग के कारण विशिष्ट उच्च आवृत्ति निष्पादन और लम्बा तरंगदैर्घ्य आ जाता है।

इस विषय में यह पाया गया कि दोनों आयातित जी एफ ओ जिसमें आई एस के द्वारा उत्पादित नया निर्यातित शामिल और घरेलू जी एफ ओ आपस में, एक ही बाजार में एक ही प्रक्रिया के लिए, जैसे कि आडियो टेप के लिए चुम्बकीय मीडिया के विनिर्माण के लिए प्रतिस्पर्धात्मक है। केवल श्रेष्ठ गुणवत्ता स्वतः ही एक उत्पाद को "सदृश अथवा प्रत्यक्ष रूप से प्रतिस्पर्धात्मक उत्पाद" के दायरे से बाहर नहीं ले जाती।

उपरोक्त के अनुसार सभी श्रेणी के जी एफ ओ जो आडियो वे निर्माण में प्रयोगों के लिए आयात किए गये हैं वर्तमान जांच के दायरे में आ जाते हैं ।

जी एफ ओ को सीमा शुल्क टैरिफ ऑर्गनाय्म, 1975 की प्रारम्भ अनुसूची के शीर्ष 2821.10 के अधीन वर्गीकृत किया जाता है । यह वर्गीकरण केवल सरल संदर्भ के लिए किया गया है और यह विचाराधीन उत्पाद के क्षेत्र को किसी भी प्रकार से प्रतिबंधित नहीं करता ।

§ख§ घरेलू उद्योग

जी एफ ओ पर रक्षापाय शुल्क अधिरोपण के लिए हर्डिलिया आक्साइड एण्ड इलेक्ट्रॉनिक्स लिमिटेड संक्षिप्तता के लिए यहां एच ओ ई एल के रूप में हवाला दिया गया है । इस द्वारा याचिका दायर की गई है । भारत में एच ओ ई एल नामक केवल एक कम्पनी द्वारा जी एफ ओ का विनिर्माण किया जाता है और समस्त घरेलू उत्पादन के लिए उनको ही गिना जाता है । इसलिए यह समझा गया है कि गामा फेरिक आक्साइड/मैग्नेटिक आयरन आक्साइड का उत्पादन करने वाले घरेलू उद्योग द्वारा याचिका की गई है ।

§ग§ वर्धित आयात

जी एफ ओ आडियो ग्रेड भारत में मुख्यतः जापान, अमेरिका तथा कोरिया से आयात किया जाता है । वर्तमान में भारत में कोई वीडियो ग्रेड जी एफ ओ आयात नहीं किया जाता । 1995-96 में जून, 1996 तक जी एफ ओ पर आयात शुल्क \$मूल\$ 50/ यथामूल्य था जो कि जुलाई 1996 में 40/ यथा मूल्य तक घटा दिया गया और 1997-98 में 30/ यथामूल्य तक घटा दी गई । तथापि 1999-2000 में आयात शुल्क 35/ यथा मूल्य तक बढ़ा दिया गया था । फिर भी मैग्नेटिक इंस/मैग्नेटिक टेप्स में प्रयोग के लिए जून, 1996 तक जी एफ ओ पर, रियायती दरों पर, 15/ की दर से आयात शुल्क लिया गया था जो कि बाद में अगस्त 1997 तक 12/ तक घटा दिया गया था बाद में फरवरी, 1999 तक फिर से 15/ तक बढ़ा दिया गया था जब 1 मार्च, 2000 को 16.5/ यथा मूल्य \$मूल +अधिभार\$ तक बढ़ाने से पहले इसे 5.5/ \$मूल +अधिभार\$ यथामूल्य तक घटा दिया गया था ।

भारत में जी एफ ओ केवल एच ओ ई एल द्वारा उत्पादित किया जाता है । 2000 मी.टन प्रतिवर्ष क्षमता वाली एच ओ ई एल अमेरिका की 2000 मी.टन प्रति वर्ष की क्षमता वाली मैग्नेटिक इंस के सहयोग से वर्ष 1987 में स्थापित हुई थी । एच ओ ई एल ने कहा है कि पहले जी एफ ओ का विनिर्माण विकसित देशों जैसे कि अमेरिका, वेस्ट जर्मनी तथा जापान में कुछ ही कम्पनियों तक सीमित था । भारत में तथा पड़ोसी देशों में मैग्नेटिक मीडिया के संभावित विकास को ध्यान में रखते हुए, व्यवहार्य अध्ययन के आधार पर, भारत में एक संगंत्र स्थापित करने का निर्णय लिया गया था । एच ओ ई एल में व्यापारिक उत्पादन 1991 में आरम्भ हुआ तथा उसी अवधि के आसपास भारत में अनेक ईकायों ने आडियो तथा अन्य प्रयोगों के विनिर्माण के लिए मैग्नेटिक मीडिया हेतु औद्योगिक लाइसेंस तथा इसी

आशय के पत्र प्राप्त कर लिये जिसमें लगभग 400 करोड़ रु० का निवेश शामिल था। जी एफ ओ को कुल 4000 मो.टन से अधिक की आवश्यकता आंकी गई थी जिसमें से लगभग 2000 मो.टन आडियो हेतु तथा लगभग 2000 मो.टन वीडियो क्षेत्र के लिए आंकी गई। इस अवधि के दौरान वीडियो कैसेट अत्यधिक लोकप्रिय हो गई थी जिससे वीडियो लाइब्रेरियों की संख्या में बहुत अधिक वृद्धि हो गई थी। इसके अलावा कम्प्यूटर टेपों का इस्तेमाल करने वाले मुख्य कम्प्यूटर टेप भी बहुत अधिक प्रचलित था।

तकनीकी उन्नति के साथ जैसे कि उपग्रह, केबल टेलिविजन और बाद में वो सो डी तथा डो वी डी आदि के अन्य स्वरूपों में प्रचलन से, वीडियो कैसेट की विश्व में मांग बहुत अधिक गिर गई और फिर 1990 के दशक में इंटरनेट के लोकप्रिय हो जाने से विश्व क्षमता का अधिकांश भाग आवश्यकता से कहीं अधिक हो गया। आई एफ ओ आई के अनुसार 1996 में भारत में म्यूजिक कैसेट की बिक्री 353 मिलियन थी जब कि अमेरिका तथा चीन में यह बिक्री क्रमशः 225 मिलियन तथा 137 मिलियन थी। तथापि 1997 में भारत की बिक्री में 406 मिलियन तक की वृद्धि हुई जबकि चीन में बिक्री कम होकर 175 मिलियन और अमेरिका में कमी होकर 22 मिलियन रह गई। मैग्नेक्स जिसका एच ओ ई एल के साथ तकनीकी और विपणन का नियंत्रण सहित अनुबंध था जिसमें एच ओ ई एल द्वारा अपने उत्पादन का एक हिस्सा उनको नियंत्रित करना था जो उनके द्वारा ही वितरित किया जाता था, उनके भी अपनी बाजार की क्रियाएं भारत तक सीमित करनी पड़ी जहां आडियो फॉर्मेट के लिए जी एफ ओ का बाजार अभी भी पर्याप्त मात्रा में विद्यमान है। 650 मिलियन आडियो कैसट की बिक्री के आधार पर भारत में जी एफ ओ की मांग 2400 मो.टन तथा मगान रूप से प्रति सें-60 के लिए 3.75 ग्राम जी एफ ओ की आवश्यकता आंकी गई थी। इसलिए भारत आडियो ग्रेड जी एफ ओ के लिए एक मुख्य बाजार माना गया।

इन परिस्थितियों के फलस्वरूप भारत में जी एफ ओ का आयात भी 1995-96 में 348 मो.टन से 1996-97 में 339 मो.टन तक गिर गया था, बढ़ना शुरू हो गया। जैसा कि सत्यापित किया गया है जी एफ ओ का आयात 1997-98 में 576 मो.टन, 1998-99 में 654.125 मो.टन तथा 1999-2000 में 799.175 मो.टन तक बढ़ गया था। एच ओ ई एल ने अपने आवेदन में 1997-98 में 329 मो.टन, 1998-99 में 487 मो.टन तथा 1999-2000 में 645 मो.टन के आयात के आंकड़े प्रस्तुत किए हैं जो कि पुष्टि करने पर उपरोक्त वास्तविक आंकड़ों की तुलना में कम पाए गए। इस अवधि के दौरान जी एफ ओ की आयात कीमतें बहुत तेजी से जनवरी, 1996 में, 2.88 अमरीकी डालर प्रति किलो से जनवरी, 1977 में 2.62 अमरीकी डालर, 1998 में 2.61 अमरीकी डालर, जनवरी 1999 में 2.3 अमरीकी डालर प्रति किलो और जनवरी, 2000 में 2.21 अमरीकी डालर तक गिरी। अतः भारत में जी एफ ओ का आयात तेजी से गिरती हुई कीमतों पर हो रहा है। इस अवधि के दौरान 1995-96 में घरेलू उत्पादन 734 मो.टन था जो बढ़कर 1996-97 में 906 मो.टन और 1997-98 में 961 मो.टन हो गया लेकिन बाद में गिरना शुरू हो गया, 1998-99 में 873 मो.टन तथा 1999-2000 में केवल 424 मो.टन रह गया। निम्न सारणी 1995-96 से 1999-2000 तक की अवधि के दौरान घरेलू उत्पादन और आयातों के आंकड़े दर्शा रही है :-

सारणी-1

वर्ष	घरेलू उत्पादन § मो.टन §	आयात § मो.टन §	घरेलू उत्पादन की तुलना में आयातों का /
------	----------------------------	-------------------	---

1995-96	743	348	46.8
1996-97	906	339	37.4
1997-98	961	576	59.9
1998-99	873	654	74.9
1999-2000	424	799	188.4

जैसा कि उपरोक्त सारणी में देखा गया है जो आयात 1995-96 में घरेलू उत्पादन की तुलना में 46.8/ था और 1996-97 में 37.4/ तक गिर गया था जब में 1997-98, 1998-99 और 1999-2000 में क्रमशः 59.9/, 74.9/ तथा 188.4/ तक बढ़ गया। अतः आयात में निश्चित रूप से तथा घरेलू उत्पादन की तुलना में घुंदा हुई है।

एक मुद्दा उठाया गया है कि आयात में वृद्धि इन्क्यू ठी जो के अधीन बाध्यता का प्रभाव है और क्योंकि जी एफ ओ पर आयात शुल्क बाउण्ड स्तर से भी बहुत कम है, जो एफ ओ के वर्धित आयातों को किसी भी प्रकार की बाध्यता का परिणाम नहीं समझा जा सकता। यह मांग हालांकि गेट 1994 के अनुच्छेद... से प्रकट होती है तथा यह बाध्यता को पूरी तरह या भागो में समाप्त करने अथवा निवर्तन अथवा रियायत के संशोधन के संबंध में है। इस विषय में यह देखा गया कि असीमित आयातों तथा टैरिफ रियायतों सहित जो एफ ओ के विषय में सरकार ने गेट 1994 के अधीन बाध्यता उठाया और उसे पूरा किया जिसके परिणामस्वरूप जैसा कि ऊपर कहा गया है भारत में जी एफ ओ का आयात वर्धित मात्रा में हुआ।

§ घ४ गंधोर क्षति

घरेलू उत्पादन जो एफ ओ § आडियों ग्रेड ४ का घरेलू उत्पादन जो 1995-96 में 743 मी.टन था, वो बढ़कर 1996-97 में 906 मी.टन और 1997-98 में 961 मी.टन हो गया। तत्पश्चात घरेलू उत्पादन 1998-99 में घट कर 873 मी.टन और 1999-2000 में 424 मी.टन तक गिर गया। इस प्रकार 1999-2000 में घरेलू उत्पादन 1998-99 की तुलना में 48.6/ के स्तर तक गिर गया। 1997-98 तक एच ओ ई एल ने भी वीडियों ग्रेड जो एफ ओ का उत्पादन किया, 1995-96 में 157 मी.टन, 1996-97 में 19 मी.टन तथा 1997-98 में 14 मी.टन। उसके बाद उन्होंने वीडियों ग्रेड जो एफ ओ का उत्पादन नहीं किया।

§ 2४ क्षमता उपयोगिता - घरेलू उत्पादन के साथ अकेले घरेलू उत्पादक की क्षमता उपयोगिता वर्ष 1997-98 में घटने से पहले अपने चरम 49/ तक बढ़ गई थी जो कि बाद में 1998-99 में 44/ तक गिरकर 1999-2000 में केवल 21.2/ तक ही रह गई।

§ 3४ घरेलू विक्री - जो एफ ओ की घरेलू विक्री 1995-96 में 599 मी.टन से 1996-97 में 701 मी.टन तथा 1997-98 में 776 मी.टन बढ़े लेकिन उसके बाद 1998-99 में 754 मी.टन तक तथा 1999-2000 में 529 मी.टन तक गिर गई। इस प्रकार घरेलू उत्पादकों को 1998-99 की तुलना में 1999-2000 में 225 मी.टन की विक्री की हानि हुई अर्थात् लगभग 30/ का नुकसान हुआ।

§ 4४ अंत शेष - 1995-96 में 213 मी.टन, 1996-97 में 269 मी.टन तथा 1997-98 में 238 मी.टन की तुलना में एच ओ ई एल के पास जी एफ ओ का 1998-99 में अंतशेष 329 मी.टन की

ऊँचाई तक पहुँच गया था। हालाँकि 1999-2000 में अंतशेष 205 मो.टन तक गिर गया। घरेलू उत्पादन की तुलना में 1999-2000 में अंतशेष 48.3/ था जबकि 1998-99 में यह 36.6/ रहा और उससे पहले 1995-96 में अंतशेष 28.6/, 1996-97 में 29. / तथा 1997-98 में 24.7/ था। जब घरेलू उत्पादन की प्रतिशतता की तुलना की गई तो 1999-2000 में अंतशेष सबसे अधिक था।

§ 58 लाभान्श

1995-96 से 1999-2000 तक की अवधि के दौरान एच ओ ई एल को नुकसान हो रहा था। फिर भी जो नुकसान उनको 1995-96 में 29.15 लाख रु०, 1996-97 में 215.01 लाख रु०, 1997-98 में 223.73 लाख रु० तथा 1998-99 में 284.5 लाख रु० का हुआ था वह 1999-2000 में अप्रत्याशित रूप से बढ़कर 496.2 लाख रु० हो गया। इन तेजी से बढ़ते हुए नुकसानों के परिणामस्वरूप नकदी प्रवाह और फिर उद्योग के कमजोर ऋण का प्रभाव यह ओ ई एल के शेयर बाजार पर पड़ा जो अगस्त 1994 में 21/-रु० प्रति शेयर से जुलाई, 1999 में 0.95 रु० प्रति शेयर तक गिर गया। इसके अलावा कमजोर वित्तीय निष्पादन के कारण एच ओ ई एल को प्रतिस्पर्धात्मक दरों पर धन जुटाकर अपना सामान्य संचालन जारी रखना कठिन हो गया। यद्यपि कुछ पक्षों ने यह दावा किया है कि चाहे एच ओ ई एल को नुकसान हो रहा था लेकिन उससे यह नहीं समझ लेना चाहिए कि एच ओ ई एल को गंभीर क्षति हुई है। इस विषय में यह देखा गया कि एच ओ ई एल को नुकसान जो 1996-97 और 1997-98 में 220 लाख प्रति वर्ष पर स्थिर हो गया था 1998-99 में लगभग 27/ बढ़ गया क्योंकि 1998-99 की आखिरी त्रैमासी में जी एफ ओ की आगत कीमतों में तेजी से गिरावट हुई और बाद में 1999-2000 में नुकसान तेजी से बढ़कर 486.2 लाख हो गया जो 210 लाख रु० से भी अधिक की बढ़ोतरी है। प्रतिशतता के हिसाब से 1998-99 की तुलना में 1999-2000 में नुकसान लगभग 75/ तक बढ़ गया जो कि कम कीमतों पर, जी एफ ओ के वर्धित आयात से प्रतिस्पर्धा करने के लिए, एच ओ ई एल द्वारा अलाभकारी कीमतों पर जी एफ ओ को बेचे जाने के कारण था।

§ 68 रोजगार की हानि

गत तीन वर्षों, 1997-98, 1998-99 तथा 1999-2000 के दौरान एच ओ ई एल ने क्रमशः 121, 124 तथा 120 कर्मचारी नियुक्त किए। 1999-2000 में कर्मचारियों की संख्या 124 से घटकर 120 रह गई।

§ 78 उत्पादकता

एच ओ ई एल की उत्पादकता में भी कमी हुई। जी एफ ओ का मो. टनों में प्रति कर्मचारी उत्पादन 1997-98 में 8 मो.टन से 1998-99 में 7 मो.टन और 1999-2000 में मात्र 3.5 मो.टन तक नीचे आ गया।

इस प्रकार घरेलू उद्योग को उत्पादन, क्षमता उपयोगिता, घरेलू बिक्री, लाभान्श, रोजगार तथा उत्पादकता में क्षति हुई है। जहां तक जी एफ ओ के अंतशेष का संबंध है निश्चित रूप से 1998-99 में 320 मो.टन से 1999-2000 में 205 मो.टन की अग्रणीत शक्त सूची में गिरावट हुई लेकिन घरेलू उत्पादन की तुलना में माल सूची 1998-99 में 36.6/ से 1999-2000 में 48.3/ तक बढ़ गई। इसलिए घरेलू उद्योग को हानि हुई है तथा इसकी स्थिति में कोई सुधार न होकर आगे और भी महत्वपूर्ण हानि होने की आशंका है।

§ ड § कारण

जहां तक घरेलू उद्योग की क्षति के कारण का संबंध है संबंधित पक्षों ने विभिन्न मुद्दे उठाए हैं। संबंधित पक्षों द्वारा जिस बात पर बहुत ज्यादा जोर देकर दावा किया गया है वह घरेलू रूप में उत्पादित जी एफ ओ की गुणवत्ता है। यह कहा गया है कि आयातित जी एफ ओ की तुलना में घरेलू रूप से उत्पादित जी एफ ओ घटिया है और गुणवत्ता के कारणों से ही घरेलू उपभोक्ताओं ने आयातित जी एफ ओ के प्रयोग का समर्थन किया है। उनके द्वारा इस आधार पर भारी विश्वास जताया गया है कि एच ओ ई एल आयातित जी एफ ओ की तुलना में अपना जी एफ ओ कम कीमतों में बेच रही है, उसका प्रमाण है। इस विषय में कुछ पक्षों ने कहा है कि भारतीय टैप विनिर्माता विदेशी आपूर्तिको 30% से 60% तक अधिक भुगतान करते हैं जो एक प्रश्न उठा देता है कि एच ओ ई एल विदेशी आपूर्तिको जितनी कीमत पाने में क्यों समर्थ नहीं है। तुलना के लिए उन्होंने जी एफ ओ की उतराई के समय की लागत अतिरिक्त सीमा शुल्क के बिना एच ओ ई एल द्वारा 10-87 ₹0 प्रति किलो वमूलने की तुलना में 127.31 ₹0 प्रति किलो 2.20 अमरीकी डालर प्रति किलो तथा 104.16 ₹0 प्रति किलो 1.80 अमरीकी डालर प्रति किलो आयातित की है। 1999-2000 के दौरान जी एफ ओ की औसतन सी आई एफ कीमत होने के, कारण सी आई एफ कीमत 2.20 अमरीकी डालर प्रति किलो चुनी गई और 1.80 अमरीकी डालर प्रति कि.ग्रा. का उपयोग, जैसा कि एच ओ ई एल द्वारा कहा गया है, घरेलू उपभोक्ता द्वारा उनके साथ कीमत का मोल-तोल और उनको प्रतिस्पर्धात्मक कीमत पर जी एफ ओ बेचने के लिए बाध्य करने हेतु किया गया।

घरेलू विक्रय मूल्यों के संबंध में यह पाया गया कि एच ओ ई एल ने स्पष्ट रूप से कहा है कि उन्होंने जानबूझ कर आयातित जी एफ ओ की तुलना में अपनी कीमतों में प्रतिस्पर्धात्मक रखी हुई है। 1999-2000 की अवधि के दौरान जी एफ ओ पर आयात शुल्क मूल+अधिभार 5.5% था और विनिमय दर 42.60 अमरीकी डालर से 43.8 ₹0 अमरीकी डालर की तुलना में क्रमशः 16.5% और 46.4% अमरीकी डालर तथा 43.8 ₹0 अमरीकी डालर थी जिसे लेकर उतराई के समय की लागत 127.31 ₹0 तथा 104.16 ₹0 निकलती है। जैसा कि सत्यापित किया गया है औसतन सी आई एफ कीमत 1999-2000 में 100.37 ₹0 प्रति किलो थी और 5.5% की दर से सीमा शुल्क को मिलाकर उतराई के समय की लागत 105.89 ₹0 प्रति किलो निकाली गई जो जैसा कि ऊपर कहा गया है 127.31 ₹0 प्रति किलो से कहीं कम है।

आगे यह पाया गया है कि 1999-2000 में, जैसा कि सत्यापित किया गया है, 79.62 ₹0 प्रति किलो की दर से चाहे कम मात्रा में हो, 5.5% सीमा शुल्क सहित मूल+अधिभार से कोरिया से जी एफ ओ आयात किया गया। उतराई के समय तक की लागत 84/- ₹0 प्रति किलो आती है। अतः यह संभव है कि एच ओ ई एल को इन कीमतों से सन्वय बनाए रखने के लिए बाध्य किया गया हो। इसके अलावा इस तर्क का निश्चित रूप से यह कोई आधार नहीं है कि कम कीमतें घटिया गुणवत्ता दर्शाती हैं। जैसा कि ऊपर पहले ही कहा गया है वर्षों से जी एफ ओ की सी आई एफ कीमतें गिर रही हैं। कुछ निर्यातकों ने दूसरों के मुकाबले अपनी कीमतें और भी अधिक कम कर दी हैं। यदि कम कीमतों को गुणवत्ता की काय्यों से जोड़ा जाए तो क्या यह कहना सही होगा कि इस अवधि के दौरान आयातित जी एफ ओ की गुणवत्ता में भी हास हुआ है।

एच ओ ई एल ने तगाप कीमतों का विवरण प्रस्तुत किया है जिस पर उन्होंने विभिन्न ग्राहकों को जो एफओ को आपूर्ति की। बाहुबली ने 1995-96 तथा 1997-98 में अपनी सम्पूर्ण आवश्यकता एच ओ ई एल से खरीदी और इन वर्षों में जो एफ ओ का आयात नहीं किया। 1996-97 में उन्होंने उतराई के समय की लागत 125/- ₹0 प्रति किलो की दर से 14 मी. टन की कम मात्रा जो एफ ओ का आयात किया जबकि एच ओ ई एल द्वारा उनको विक्रय किए गए 154 मी. टन की कीमत 128/- उतराई के समय की लागत 125/- ₹0 प्रति किलो की दर से 14 मी. टन की कम मात्रा जो एफ ओ का आयात किया जबकि एच ओ ई एल द्वारा उनको विक्रय किए गए 154 मी. टन की कीमत 128/- ₹0 प्रति किलो थी। 1998-99 में एच ओ ई एल द्वारा 118/- ₹0 प्रति किलो की दर से 208 मी. टन की आपूर्ति की तुलना में उन्होंने 113/- ₹0 प्रति किलो की दर से 43.5 मी. टन का आयात किया। 1999-2000 में एच ओ ई एल से 97/- प्रति किलो की दर से 63 मी. टन की तुलना में बाहुबली ने 102/- ₹0 प्रति किलो की दर से 124 मी. टन का आयात किया। इसी प्रकार जय इलेक्ट्रॉनिक इंड. ने एच ओ ई एल से 120/- ₹0 प्रति किलो की दर से 162 मी. टन की खरीद की तुलना में 1998-99 में 114/- ₹0 प्रति किलो की दर से 34 मी. टन जो एफ ओ का आयात किया। 1999-2000 में एच ओ ई एल से 99.25 ₹0 प्रति किलो की तुलना में उन्होंने 102/- ₹0 प्रति किलो दर से 106 मी. टन जो एफ ओ का आयात किया। एक और कंपनी जे.के.कार्पोरेशन ने एच ओ ई एल से 117/- ₹0 प्रति किलो की दर से 90 मी. टन की तुलना में कोरिया और जापान से क्रमशः 95/- ₹0 तथा 117/- ₹0 प्रति किलो की दर से 95 मी. टन आयात किया। 1999-2000 में जे.के.कार्पोरेशन ने एच ओ ई एल से 93/- ₹0 प्रति किलो की दर से 153 मी. टन की तुलना में 84/- ₹0 प्रति किलो की दर से 10 मी. टन का आयात किया।

उपरोक्त तीनों जो एफ ओ के मुख्य आयातक /घरेलू प्रयोगकर्ताओं ने सामूहिक रूप से एच ओ ई एल से 1998-99 में 460 मी. टन तथा 1999-2000 में 243 मी. टन जो एफ ओ लिया। यह मात्रा एच ओ ई एल की 1998-99 तथा 1999-2000 में क्रमशः 754 मी. टन और 529 मी. टन की कुल घरेलू बिक्री का एक महत्वपूर्ण भाग था। 1998-99 में एच ओ ई एल ने यह आपूर्तियां आयातित जो एफ ओ की उतराई के समय की लागत से ऊंची कीमतों पर की थी और 1999-2000 में जे.के.कार्पोरेशन को उनकी उतराई के समय की लागत से अधिक कीमतों पर 153 मी. टन का आपूर्ति की थी।

एच ओ ई एल ने यह स्पष्ट किया है कि उनकी कीमतें "संभावित उतराई के समय की लागत की अनुरूपता" के नियम के आधार पर है। उस समय प्रस्तावित कीमत 1.8 अमरीकी डालर प्रति किलो थी जब "वास्तविक आगमन कीमत" 2 अमरीकी डालर प्रति किलो थी, अर्थात् 10% ऊंची, परन्तु गिरती हुई कीमतों की स्थिति में आयातों को रोकने के लिए उनको उतराई के समय लागत के आधार पर जो एफ ओ देना पड़ा। इस विषय में यह देखा गया है कि 1999-2000 में कुल 799 मी. टन जो एफ ओ भारत में आया। इसमें से प्रथम तिमाही में, औसतन जो आई एफ कीमत 102.22 ₹0 प्रति किलो की दर से 180 मी. टन, दूसरी तिमाही में 101.03 ₹0 प्रति किलो औसतन की दर से 188.175 मी. टन, तीसरी तिमाही में 99.94 ₹0 प्रति किलो औसतन की दर से 240.05 मी. टन तथा आखिरी तिमाही में 98.53 ₹0 प्रति किलो औसतन की दर से 190.5 मी. टन आयात किया गया। इस प्रकार आयातित जो एफ ओ की सी आई एफ कीमतें निरंतर गिरावट का रूप दर्शा रही है।

जहां तक सुपर कैसेट्स, उनके बड़ी मात्रा के ग्राहक, का संबंध है, एच ओ ई एल ने कहा है कि ऐसे बड़ी मात्रा के ग्राहकों से, इस प्रकार के आयात कीमतों के रुख के आधार पर, वार्षिक कीमत अनुबंध निर्धारित कर लिए जाते हैं। वार्षिक अनुबंध कीमत निर्धारित करने के लिए सुपुर्दगी के समय की कीमत के रुख को भी शामिल किया जाता है, जो कि सम्भावित उतराई मूल्य जिसमें आयातित जी एफ ओ की उतराई के समय की लागत तथा इस प्रकार के बड़े उपभोक्ताओं के लिए जी एफ ओ की घरेलू कीमत के अंतर को लेकर भारतीय ₹0 के अवमूल्यन की गणना की जाती है, पर आधारित है। इसके अलावा गिरती हुई कीमतों की स्थिति में घरेलू विक्रय कीमत गिरती हुई निर्यात कीमतों के पीछे चलती है और वह फिर से गिरती हुई घरेलू कीमतों के अनुसार चलती है और इस प्रकार उत्तरोत्तर कीमतों में गिरावट होती रहती है। इस विषय में एच ओ ई एल ने कहा है कि 1998-99 में आयात की औसतन उतराई के समय की लागत 120/- ₹0 प्रति किगो थी। घरेलू विक्रय मूल्य 112/- ₹0 प्रति किलो पर समायोजित किए गए लेकिन 1999-2000 में आयातित जी एफ ओ की उतराई के समय की लागत फिर से 103/-₹0 प्रति किलो तक गिर गई। पारेणामस्वरूप घरेलू विक्रय मूल्य 90/- ₹0 प्रति किलो पर समायोजित किया गया जिसके कारण वर्तमान 2000-2001 में आयातित जी एफ ओ की उतराई के समय की लागत औसतन 88/- ₹0 प्रति किलो तक नीचे आ जानी है।

उपरोक्त चर्चा के संदर्भ में यह स्पष्ट है कि आयातित जी एफ ओ की उतराई के समय की कीमतों की तुलना में कम घरेलू विक्रय मूल्य घरेलू रूप से उत्पादित जी एफ ओ की गुणवत्ता को प्रतिबिम्बित नहीं करता।

यद्यपि कुछ पक्षों ने घरेलू जी एफ ओ की गुणवत्ता के विरुद्ध कुछ विशिष्ट उदाहरण दिए हैं। उन्होंने इस विषय में किए गए पत्राचार की प्रतियां भी प्रस्तुत की हैं। कुछ शिकायतें 1997 की हैं जबकि अधिकतर शिकायतें 1998 से संबंधित हैं। 1999 में गुणवत्ता की शिकायतों के अवसरों में काफी गिरावट दिखाई दी। जब एच ओ ई एल की ए-15 ग्रेड के विषय में केवल एक शिकायत श्री जी.एम. जोशी, सहायक प्रबंधक, उत्पादन के पत्र की प्रति कम्पनी का नाम नहीं दिया गया और अन्य एच ओ ई एल द्वारा नये विकसित ग्रेड ए-65 के विषय में प्राप्त हुई है।

यद्यपि यह देखा गया कि जी एफ ओ कई भागों में उत्पादित किया जाता है। अतः यह स्पष्ट है कि किसी एक विशेष भाग के विषय में गुणवत्ता की शिकायत अन्य भागों को प्रतिबिम्बित नहीं करती। इसके अलावा शिकायतों के स्वरूप से यह देखा गया कि आयातित जी एफ ओ की तुलना में क्रेताओं ने अधिकतर घरेलू जी एफ ओ की घटिया गुणवत्ता की शिकायत की है। जहां तक गुणवत्ता मापदण्ड का प्रश्न है एच ओ ई एल ने घरेलू जी एफ ओ और आयातित जी एफ ओ दोनों का तुलनात्मक निम्नलिखित विवरण प्रस्तुत किया है:-

सारणी-2

विशिष्ट जी एफ ओ की विशेषताएं	भारतीय ए-15	जापान टी एच डी	अमरीकी मैग्नोक्स 3650	भारतीय ए-75	अमरीकी फाइजर 2038
कोरोसिविटी-एच सी ओ ई	389	387	413	414	403
रेमनेंस वी आर गुवास	2000	2100	1850	1000	1800

इंडक्टेस बो एम गुवास	4100	4050	3800	3550	3450
आयल एवजोर्पेशन मि.ग्रा./ 20 ग्राम १ गार्डनर कोलमेन थोथ	8.4	8.0	10.5	10.10	8.60
मी ई टो एम2/ग्राम	25.40	25.62	22.80	24.80	25.03
एफ ई ओ कन्टेनट /	0.15	0.13	0.22	0.35	0.15

उपरोक्त सारिणी विभिन्न मापदण्डों के औसतन मूल्य को दर्शाती है जो औसतन मूल्य से 10% के भीतर छोड़ी से असमानताओं के साथ समान दायरे में हैं।

यह भी देखा गया है कि एच ओ ई एल एक आई एस ओ 9002 अधिकृत कम्पनी है। कुछ पक्षों ने आई एस ओ 9002 अधिकृतता के संदर्भ में दावा किया कि आई एस ओ 9002 एक "गुणवत्ता प्रणाली" नहीं है बल्कि एक "कम्पनी प्रबंधन प्रणाली" है और आई एस ओ 9002 कम्पनी की प्रबंधन प्रणाली की अनुमति को उन्नत करता है न कि इसके उत्पादों को। लेकिन यह सही प्रतीत नहीं होता क्योंकि बी बी क्यू आई द्वारा एच ओ ई एल को आई एस ओ 9002 का दिया हुआ प्रमाण-पत्र उनको स्पष्ट तथा "न्यूरो वेरोटास क्वालिटी इंटरनेशनल" दर्शाता है जो यह प्रमाणित करता है कि उपरोक्त वितरक को "गुणवत्ता प्रबंधन प्रणाली" की जांच कर ली है और यह नीचे दिए गए गुणवत्ता मानदण्डों की अपेक्षाओं के अनुसार पाई गई :-

-----गुणवत्ता मानदण्ड -----
 -----बी एस ई एन आई एस ओ 9002:1994-----
 -----आपूर्ति के अवसर -----

शुद्ध अथवा कोबाल्ट वार्निश की हुई गाम्मा फौरक १ चुम्बकीय लोहा १ आक्साइड का विनिर्माण और आपूर्ति

यह भी सत्यापित किया गया है कि एच ओ ई एल के पास अपना जो एफ ओ जांचने के लिए पर्याप्त सुविधाएँ हैं और वे अपने क्रेताओं को उसी माल को आपूर्ति करते हैं जो गुणवत्ता मानदण्डों को पूरा करते हैं। यहां यह कहना भी उचित होगा कि वे अपने ग्राहकों के प्रयोग प्रतिपुष्टि प्राप्त कर रहे हैं जिसको आई एस ओ 9002 प्रमाणन आवश्यकता के एक भाग के अनुसार "ग्राहक संतुष्टि तालिका" का शीर्षक दिया गया है। उन्होंने अपने मुख्य ग्राहकों से इन दस्तावेजों की प्रतियाँ प्रस्तुत की है जो उनके प्रमाणित जो एफ ओ की स्वीकारता को सिद्ध करते हैं। एच ओ ई एल ने अपने जो एफ ओ की स्वीकारता के समर्थन में यह भी कहा है कि उन्होंने अमेरिका, रूस, टर्की, स्पेन, मैक्सिको तथा मलेशिया को जो एफ ओ निर्यात किया है। उन्होंने 1995-96 तथा 1996-97 में मेग्नोक्स को क्रमशः 125 मो.टन तथा 128 मो.टन निर्यात किया है। उन्होंने 1997-98 में 216 मो.टन, 1998-99 में 31.5 मो.टन और 1999-2000 में 10 मो. टन जो एफ ओ का निर्यात किया।

जैसा होता आया है वैसा ही होता रहे। केवल गुणवत्ता के मुद्दे पर एकाकी रूप से विचार नहीं किया जा सकता। जी एफ ओ एक व्यापारिक उत्पाद है और गुणवत्ता तथा कीमत दोनों हिसाब से जिस पर वह उत्पाद प्रतिस्पर्धी उत्पाद को प्रतिस्थापित करता है, उस किसी को जी एफ ओ की व्यापारिक स्थानापन्नता को देखना पड़ता है। प्रतिस्पर्धी उत्पाद की व्यापारिक स्थानापन्नता की आवश्यकता इस तथ्य से भी उत्पन्न होती है कि कुछ पक्षों ने एच ओ ई एल के मा.र को अस्वीकार करने की बजाय उनके जी एफ ओ का प्रयोग करने के कारण चुम्बकीय घोल की उच्च वै. लागत के लिए एच ओ ई एल पर मुआवजे का दावा किया है। जहां तक घरेलू तथा निर्यात जी एफ ओ की व्यापारिक स्थानापन्नता का सम्बन्ध है, यह पाया गया कि कि जी एफ ओ का घरेलू उत्पादन 1998-99 में 873 मी.टन तथा 1999-2000 में 424 मी.टन के गिरावट से पहले 1997-98 में 961 मी.टन के चरम तक पहुंच गया था। उसी अवधि में आयात जो 1996-97 में 339 मी. टन तक कम हो गया था वह 1997-98 में 576 मी.टन, 1998-99 में 654 मी.टन तथा 1999-2000 में 799 टन तक बढ़ गया।

नीचे सारणी घरेलू बिक्री, आयात, जी एफ ओ का अनुमानित घरेलू उपभोग तथा अनुमानित उपभोग में घरेलू जी एफ ओ का अंश दर्शा रही है -

सारिणी - 3

वर्ष	मी टन में घरेलू बिक्री	मी टन में आयात	आभासी घरेलू उपभोग	आभासी उपभोग में घरेलू बिक्री का भाग %
1995-96	599	348	947	63.25
1996-97	701	339	1040	67.40
1997-98	776	576	1352	57.4
1998-99	754	654	1408	53.55
1999-2000	529	799	1328	39.83

उपरोक्त सारिणीबद्ध आँकड़ों से यह देखा गया कि आँकड़ों के जी एफ ओ का आभासी घरेलू उपभोग (घरेलू बिक्री + आयात) 1995-96 में 947 मी टन, 1996-97 में 1040 मी टन, 1997-98 में 1352 मी टन, 1998-99 में 1408 मी टन तथा 1999-2000 में 1328 मी टन था। अतः जबकि जी एफ ओ का आभासी घरेलू उपभोग 1995-96 में 947 मी टन से 1999-2000 में 1328 मी टन तक बढ़ गया यहाँ घरेलू जी एफ ओ का शेयर 1995-96 में 63.25% से 1999-2000 में 39.83% तक गिर गया। तथापि इस अवधि में आयात की 1996-97 की तुलना में 1997-98 में 69.9% 1997-98 की तुलना में 1998-99 में 13.5% और 1998-99 की तुलना में 1999-2000 में 22.2% की वृद्धि हुई। घरेलू बिक्रियों में वृद्धि होने की बजाय 1997-98 की तुलना में 1998-99 में लगभग 3% और 1998-99 की तुलना में 1999-2000 में लगभग 30% गिरावट हुई।

यह भी देखा गया कि आयातित जी एफ ओ की सी आई एफ कीमतें 1995-96 में लगभग 2.88 अमरीकी डालर प्रति किलोग्राम से 1999-2000 में 2.21 अमरीकी डालर प्रति किलोग्राम तक ऊँचाई तक लगातार गिर रही है । 1995-96 और 1997-98 के बीच गिरावट 2.88 अमरीकी डालर प्रति किलोग्राम से 2.61 अमरीकी डालर प्रति किलोग्राम थी लेकिन उत्तरवर्ती वर्षों में यह कहीं अधिक थी विशेषकर 1998-99 की तीसरी तिमाही से 1999-2000 तक । वर्ष 1997-98 से 1999-2000 तक की उतराई के समय की लागत का सत्यापन यह दर्शाता है कि 1997-98 में आयातित जी एफ ओ की औसतन सी आई एफ कीमत 103.87 रु प्रति कि ग्रा थी । 15% आयात शुल्क सम्मिलित करके उतराई के समय की लागत 119.45 रु प्रति कि ग्रा निकलती है । 1998-99 में 109.42 रु प्रति कि ग्रा की औसतन सी आई एफ कीमत और 15% आयात शुल्क लगाकर, उतराई के समय की लागत 125.83 रु प्रति कि ग्रा निकाली गई जबकि 1999-2000 में 100.37 रु प्रति कि ग्रा की सी आई एफ (औसतन) कीमत और 5.5% आयात शुल्क सहित उतराई के समय की लागत 105.89 रु प्रति कि ग्रा तक तेजी से गिरी । जैसा कि पहले कहा गया है कि 1999-2000 में आयातित जी एफ ओ की सी आई एफ कीमतें पहली तिमाही में औसतन 102.22 रु प्रति कि ग्रा से आखिरी तिमाही में 98.53 रु प्रति कि ग्रा तक नीचे आ गई ।

कुछ पक्षों द्वारा यह भी प्रस्तुत किया गया है कि एच ओ ई एल ने आवश्यकता अनुसार सेंयत्र स्थापित किया है और वीडियो ग्रेड जी एफ ओ की मांग समाप्त होने से एच ओ ई एल असक्षम हो गया है । इस विषय में यह देखा गया कि जिन परिस्थितियों में एच ओ ई एल ने 2000 मी टन की क्षमता वाला सेंयत्र स्थापित किया और बाद की तकनीकी उपग्रहों जिन्होंने विश्वभर में जी एफ ओ की क्षमताओं को अनावश्यक बना दिया, के विषय में ऊपर उप-पेरा (सी) में पहले ही विस्तार से वर्णित आयातों के अधीन घर्चा हो चुकी है । इन परिस्थितियों की दृष्टि से यह नहीं कहा जा सकता है कि एच ओ ई एल ने 2000 मी टन की क्षमता वाला सेंयत्र लगाकर एक विवेकपूर्ण निर्णय नहीं लिया अथवा उनको हुई क्षति उनके स्वयं के द्वारा पहुँचाई गई है ।

उपरोक्त के अनुसार यह देखा गया है कि वर्ष 1997-98 से 1999-2000 के दौरान जी एफ ओ का आयात गिरती हुई कीमतों पर हुआ जिसने घरेलू जी एफ ओ द्वारा गयाए बाजार शेयर पर अपना अधिकार कर लिया । इस प्रकार जी एफ ओ के घरेलू उत्पादकों को जी एफ ओ के वर्धित आयात के कारण क्षति हुई है ।

(घ) समायोजन योजना

घरेलू उद्योग की समायोजन योजना के विषय में दो मुद्दे उठाए गए हैं । प्रथम मुद्दा यह है कि एच ओ ई एल की समायोजन योजना उत्पाद विशिष्ट नहीं है अर्थात् यह जी एफ ओ की गुणवत्ता को उन्नत करने से संबंधित नहीं है बल्कि यह नए उत्पादों को उन्नत करने से संबंधित है । दूसरे मुद्दे का संबंध पुनर्संरचना योजना की व्यावहार्यता से है । यह भी प्रस्तुत किया गया है कि एच ओ ई एल द्वारा सामान्य आधार पर प्रस्तुत पुनर्संरचना योजना के विषय में विवरण पर्याप्त नहीं है ।

घरेलू उद्योग की पुनर्संरचना योजना के विषय में यह देखा गया कि एच ओ ई एल ने जी एफ ओ पर रक्षोपाय शुल्क लगाने के लिए अपनी याचिका में कहा है कि आडियो ग्रेड जी एफ ओ की घरेलू माँग लगभग 1200 मी टन प्रति वर्ष है । इसलिए उन्होंने विभिन्न अन्य उत्पादों जैसे कि सिंथेटिक आयरन आक्साइड पिग्मेंट्स का विनिर्माण करके संयंत्र की उपयोग क्षमता को अधिकतम करके संयंत्र की उत्तम क्षमता को प्राप्त करने की योजना बनाई है । नए उत्पादों का विवरण गोपनीय आधार पर प्रस्तुत किया गया है । उन्होंने अपने उत्पादन के विषय में उच्च निश्चिति कीमतों को मुख्य कठिनाई के रूप में व्यक्त किया है जिसे उन्होंने नए उत्पादों में बॉटलिंग और श्रृंखला के बोझ को कम करने के लिए अपने कर्जों की पुनर्संरचना करके काबू करने का प्रयत्न किया है । ये विवरण पर्याप्त समझे गए हैं क्योंकि वे घरेलू उद्योग द्वारा व्यक्त कठिनाइयों को विशेषकर इंगित करते हैं और नए उत्पादों को प्रस्तुत करके घरेलू उद्योग की पुनर्संरचना द्वारा एक यथोचित योजना बनाई है ।

पुनर्संरचना योजना उत्पाद विशेष हेतु नहीं है, इस विषय में यह पाया गया कि कानूनन यह अपेक्षित नहीं है कि पुनर्संरचना योजना एक उत्पाद विशेष के जैसी हो इसके अलावा उत्पाद की उत्पादन लागत को सुधारने का प्रयत्न करने की निश्चित अथवा परियर्तनीय किसी योजना को उस उत्पाद पर असर न डालने की योजना नहीं कहा जा सकता ।

समायोजन योजना की व्यवहार्यता के विषय में एच ओ ई एल द्वारा यह प्रस्तुत किया गया है कि वे रोगन उद्योग के लिए प्रतिस्पर्धात्मक कीमतों पर आयरन-आक्साइड पिग्मेंट्स बनाने के लिए सक्षम होंगे । जहाँ तक एच ओ ई एल पिग्मेंट्स की गुणवत्ता का संबंध है एच ओ ई एल ने इस क्षेत्र में विश्व की तीन मुख्य कम्पनियों से जैसे कि ला एलीमैन्टीस और टोडा-बेयर से पमाण-पत्र प्राप्त करने का दावा किया है । भारत में एरियन पेन्ट्स तथा गुरु नैरोलैक जो सबसे बड़े रोगन विनिर्माताओं में से दो हैं, उन्होंने पहले ही उनके पिग्मेंट्स खरीदने शुरू कर दिए । इसके अलावा एच ओ ई एल ने दावा किया है कि फेरस फ्यूमरेट व्यापार में उसे अलग से लाभ है क्योंकि हडी/जेया ग्रुप में महत्वपूर्ण कच्चा माल फ्यूरिक एसिड उपलब्ध है । एच ओ ई एल ने साक्ष्य के रूप में दस्तावेजों की प्रतियाँ प्रस्तुत की हैं जिनके अनुसार उनके कुछ नए उत्पादों को अनुमोदन प्राप्त हो गया है । आयरन आक्साइड पिग्मेंट्स तथा जी एफ ओ के लिए साधारण सुविधा और तकनीकी प्रयोग हेतु ये सहक्रियाएँ और गतिव्ययता से उनका प्रतिस्पर्धी होना सभावी हो गया है ।

उपरोक्त को ध्यान में रखते हुए यह माना गया है कि एच ओ ई एल ने एक व्यवहारिक पुनर्संरचना योजना प्रस्तुत की है । एच ओ ई एल द्वारा प्रस्तुत विवरण यह दर्शाता है कि उनको अपनी पुनर्संरचना योजना संपूर्ण रूप से पूरी करने में लगभग ढाई-तीन वर्ष लग जाएंगे ।

(छ) सार्वजनिक - हित

कुछ पक्षों द्वारा यह दावा किया गया है कि जी एफ ओ पर रक्षोपाय शुल्क लगाना जनहित में नहीं होगा क्योंकि जी एफ ओ एक गिरता हुआ उद्योग है और भारतीय घरेलू जी एफ ओ उपभोग विदेशों से तैयार आडियो टेप्स के आयात से भारी आशका में है ।

इस विषय में, विशेषकर भारत के बारे में यह देखा गया कि जहाँ यह सत्य है कि जी एफ ओ का बाजार गिर रहा है वही विशेषकर भारत के सदस्यों में यह बात आखिरी ग्रेड जी एफ ओ के लिए सत्य नहीं है। जैसा कि पहले कहा जा चुका है कि संगीत कैरोट्स की वजह से साधन-साधन भारत के घरेलू जी एफ ओ (आखिरी ग्रेड) के उपभोग में 1995-96 में लगभग 900 000 मो.टन से 1999-2000 में लगभग 1300-1400 मो.टन की आभासी वृद्धि हुई है। आगे यह भी पाया गया है कि "सार्वजनिक हित" की अवधि अपनी परिधि में केवल उपभोक्ता के हित तक सीमित नहीं है। यह एक बहुत ही व्यापक शब्द है जो अपनी परिधि के विस्तार में बड़े समुदाय के हित सहित सामान्य सामाजिक कल्याण को आवृत करता है जबकि रक्षोपाय शुल्क अधिरोपण से क्रेताओं के लिए आयातित जी एफ ओ की लागत में वृद्धि होगी और इस प्रकार यह उससे विनिर्मित अन्तिम उत्पादों को भी प्रभावित करेगी। इसलिए रक्षोपाय शुल्क अधिरोपण के उद्देश्य को ध्यान में रखना आवश्यक है। रक्षोपाय शुल्क अधिरोपण का उद्देश्य वर्धित आयातों द्वारा उत्पन्न नई प्रतिस्पर्धी स्थितियों से निपटने के लिए घरेलू उद्योग को अनुकूल समायोजन बनाने के लिए समय मुहैया करवाना है। उस अवधि के लिए रक्षोपाय शुल्क अधिरोपण, जो भी कुछ पर्याप्त समय के लिए न केवल ग्राहकों के लिए प्रतिकूल प्रभाव को, यदि कोई हो तो, कम करेगा बल्कि प्रतिस्पर्धी कीमतों पर अपनी आवश्यकताओं को पूरा करने के लिए व्यापक चुनाव की गुंजाइश भी देगा। इसके अलावा जो तर्क जी एफ ओ के घरेलू उपभोक्ताओं के लिए सही है वही जी एफ ओ के घरेलू उत्पादकों के लिए भी सही है और ये उपलब्ध कानूनी संरक्षण पाने के हकदार हैं ताकि आयातों से उत्पन्न खतरों से बच सकें।

उपरोक्त के दृष्टिकोण से यह विचार किया गया है कि जी एफ ओ पर रक्षोपाय शुल्क अधिरोपण सार्वजनिक हित में होगा।

(ज) अन्तिम रक्षोपाय शुल्क

वास्तव में इस मामले में अन्वेषण पूरा करने के पश्चात् क्योंकि अंतिम निष्कर्ष जारी किए जा रहे हैं, रक्षोपाय शुल्क अधिरोपण के उद्देश्यों के लिए कोई प्रारम्भिक निष्कर्ष देने की आवश्यकता नहीं समझी गई।

(झ) भारत को निर्यात करने में देशों का अंश

सत्यापित सूचना के आधार पर 1999-2000 की अवधि के दौरान भारत में जी एफ ओ के आयातों के विषय में यह देखा गया कि केवल तीन देश यथा जापान, कोरिया तथा अमरीका ने 1999-2000 के दौरान भारत को जी एफ ओ निर्यात किया। इस अवधि के दौरान भारत के आयातों में उनका अंश निम्न प्रकार से था :-

देश	आयात (मी टन)	अंश प्रतिशतता
जापान	435	54.43
कोरिया	15	1.88
अमरीका	349.175	43.69

(ञ) निष्कर्ष एवं संस्तुति

(1) उपरोक्त जाँच परिणामों को ध्यान में रखते हुए यह निष्कर्ष निकाला गया है कि भारत में जी एफ ओ के वर्धित आयातों ने जी एफ ओ के घरेलू उत्पादकों को गंभीर क्षति पहुँचाई है और आगे गंभीर क्षति पहुँचाने की आशंका है और भारत में जी एफ ओ के आयातों पर ढाई वर्ष के लिए रक्षोपाय शुल्क अधिरोपित करना सार्वजनिक हित में होगा।

(2) रक्षोपाय शुल्क की कितनी राशि निर्धारित की जाये कि घरेलू उद्योग की शक्ति को रोका जा सके और अनुकूल समायोजन को सरल बनाया जा सके । एच ओ ई एल की समस्त 1999-2000 की, पूरे वर्ष की वास्तविक लागत अधिक प्रतिबिम्बित होने के कारण, भारत औसतन उत्पाद लागत को लिया गया है । घरेलू उत्पादकों ने लगाई गई पूंजी पर सम्भावित वापसी के आधार पर, निश्चित लाभ का दावा किया है । यह ध्यान में रखकर कि 1995-96 की शुरुआत से ही उन्हें हानि हो रही थी । केवल कम से कम ला । घटक (गोपनीय) का उचित समझा गया है और अनुमत किया गया है । इसी प्रकार जी एफ ओ की सी आई एफ आयात कीमतें भी गत छ महीने अर्थात् अक्तूबर, 1999 से मार्च, 2000 तक भारत औसतन आधार पर निकाली गई है । ऋण की शर्तों और औसतन संचालन प्रभार के लिए सी आई एफ आयात कीमत में समायोजन किया गया है । 1 मार्च, 2000 से सीमा शुल्क की लागू होने वाली दरों में परिवर्तन, आयातित जी एफ ओ की उतारई के समय की लागत निकालने के लिए, शामिल कर लिया गया है ।

(3) 1999-2000 के पश्चात् विनिमय दरों और सी आई एफ आयात कीमतों में परिवर्तन, अन्वेषण के बाद होने वाले परिवर्तनों के कारण शामिल नहीं किए गए हैं ।

(4) घरेलू उद्योग के द्वारा अनुकूल समायोजन की सुविधा देने के लिए रक्षोपाय शुल्क को उत्तरोत्तर उदारवादी बनाने की आवश्यकता का ध्यान में रखकर यह सन्तुष्टि की जाती है कि यथा मूल्य आधार पर नीचे दर्शाई गई दरों पर, न्यूनतम आवश्यकता के अधीन, घरेलू उद्योग को हुई गंभीर क्षति से तथा अग्रे और अधिक क्षति की आशंका से संरक्षण के लिए भारत में जी एफ ओ के वर्धित आयातों पर ढाई साल के लिए रक्षोपाय शुल्क अधिरोपित कर दिया जाए ।

अवधि	संस्तुत कुल संरक्षण का स्तर	वर्तमान संरक्षण	संस्तुत रक्षोपाय शुल्क % (2) - (3)
1	2	3	4
प्रथम वर्ष	39.5		23
द्वितीय वर्ष	36.5	16.5%	20
तृतीय वर्ष	31.5		15

[फा.सं. रक्षोपाय/जांच/1/2000]

आर.के. गुप्ता, महानिदेशक

OFFICE OF THE DIRECTOR GENERAL (SAFEGUARDS)**NOTIFICATION**

New Delhi, the 20th December, 2000

Sub. : Safeguard investigation concerning import of Gamma Ferric Oxide (GFO)/Magnetic Iron Oxide (MIO) into India—Final Findings.

G.S.R. 921(E).— Having regard to the Customs Tariff Act, 1975 and the Customs Tariff (Identification and Assessment of Safeguard Duty) Rules, 1997 thereof

A Procedure

1. The Notice of Initiation of safeguard investigation concerning imports of Gamma Ferric Oxide(GFO)/Magnetic Iron Oxide(MIO) into India was issued on 06 07 2000 and was published in the Gazette of India, Extraordinary on 11.07 2000. A copy of the Notice was sent to all known interested parties, namely

(i) Domestic Producer

(a) Herdillia Oxides & Electronics Limited., Mumbai (HOEL)

(ii) Importers & User Industries

- (i) Super Cassettes Inds Limited, Noida (UP)
- (ii) Tony Electronics Limited, Noida (UP)
- (iii) J K Corp Limited, Surajpur (UP)
- (iv) Bahubali Electronics Limited, Ajmer
- (v) Jai Electronics Inds Pvt. Ltd., Nasik
- (vi) R M T. Industries, Silvassa
- (vii) Meltrack (India) Pvt Limited, Mysore
- (viii) Ree Magtapes Pvt. Ltd , Silvassa
- (ix) Sakamichi Tapes Limited, Silvassa
- (x) Maxell Magnetic Industries, Delhi
- (xi) Hindustan Photo Films Mfg Co Ltd , Ootacamund (TN)
- (xii) Music Systems, Noida (UP)

(iii) Exporters

- (i) ISK Magnetics Inc, USA (Retd Undelivered by Postal Authority)
- (ii) Magnox Pulaski Inc, USA
- (iii) Titan Kogyo Kabushiki kaisha, Japan
- (iv) Saehan Media Co. Ltd , Korea

(iv) Associations

- (i) Electronics Material Industries Association, New Delhi.

2 A copy of the notice alongwith the application and questionnaire was also sent to the governments of exporting countries through their High Commissions/Embassies in New Delhi namely China, Japan, Korea DPR, Singapore and USA

3 Questionnaires were also sent on the same day to all known domestic producers, exporters and importers who were asked to submit their response by 18 08 2000.

4 Replies to the Notice dated 06.07.2000 and to the questionnaire were received from the following parties

(a) Domestic Producer

- (i) M/s Herdillia Oxides & Electronics Ltd , Mumbai

(b) Exporters

- (i) Magnox Pulaski Inc, USA
- (ii) Titan Kogyo kabushiki kaisha, Japan

(c) Importers & Users Industries

- (i) Super Cassettes Industries Ltd , Noida
- (ii) J K Corp. Ltd , Surajpur (UP)
- (iii) Bahubali Electronics Ltd , Ajmer
- (iv) Jai Electronics Ltd , Nasik
- (v) Meltrack (India) Pvt. Ltd , Mysore
- (vi) Hindustan Photo Films Ootacamund (TN)

Besides the above parties, ELCINA, New Delhi (Electronic Component Industries Association) also forwarded a copy of letter received by them from M/s Bahubali Electronics Ltd and requested that the Application be examined keeping in view the interest of domestic magnetic tape manufacturers

5 Verification of the information considered necessary for the investigation was done and to this end a team of officers visited the premises of Domestic Producer, Importers and User

industries. The outcome of the investigations was conveyed to the concerned parties and a copy of the investigation report was also placed in Public File.

6 A Public Hearing was given to all interested parties on 09.10.2000, notice for which was sent on 31.08.2000. During the Public Hearing the interested parties were requested to file their written submission of oral arguments made by them by 16.10.2000, collect replies filed by others on 17.10.2000 and to file rebuttals, if any, by 24.10.2000. The following parties attended the Public Hearing:

- (i) Herdillia Oxides and Electronics Ltd , Mumbai
- (ii) ISK Magnetics, USA
- (iii) Meltrack India Ltd., Mysore
- (iv) Bahubali Electronics Ltd., Ajmer
- (v) Super Cassettes Industries Ltd, Noida
- (vi) Jai Electronics Ltd., Nasik
- (vii) J.K.Corp Ltdl, Surajpur
- (viii) ELCINA, New Delhi (through Counsel)

B Views of the Importers/User Industries

(a) M/s Meltrack India Ltd., Mysore

(i) GFO is used in combination with various binders, chemicals and solvents to produce magnetic slurry which is used in production of Audio Magnetic Tapes. They are regularly using imported GFO and on & off purchasing GFO from HOEL. Based on the techno-commercial results and feed back from their technical team/customers they have observed that GFO manufactured by HOEL is not viable and suitable to high-end segment of products.

(ii) M/s Herdillia is manufacturing three grades of oxides viz A-15, A-65 and A-75. They have selected and used A-75 grade as its magnetic properties indicate better compared to other grades and recommended by M/s Herdillia also. They have analysed the tapes produced with Herdillia, ISK Magnetics 2038 and Magnox HHO 3650 oxides. The tapes produced with Herdillia have lower Coercivity, Magnetic induction (B_m) Retentivity (B_r) and broader switching field distribution, poor electroacoustic properties compared to 2038 and Magnox oxide. All these properties result in poor performance of recorded music or speech.

(iii) The size and shape of magnetic particles determines the number of particles, which can be packed, with a given volume of space. As the packing density increases a greater signal output is obtained. Smaller particles with a narrow particles size distribution give optimum signal to noise ratio & better recording sensitivity. Herdillia geometrically lacks this.

(iv) Lower coercivity of Herdillia results in lower magnetic recording potential & lower resistance to erasure of tape signals from stray environmental fields and self-demagnetizing field of the signal. Lower Squareness Ratio of Herdillia results in poor magnetic retention. Broader switching field distribution means non-uniform magnetic particles, which increases the distortion level at high recording levels.

(v) Today all recording studios have updated their systems and recording speeds are increased from 1:64 to 1:128. To suit for high speed duplication (1:128), tapes should have high saturation output level (SOL), better high frequency property and lower tape noise with high maximum output level (M.O.L.). The frequency response at 12.5 KHz and 16 KHz are very critical for high speed duplication, where as Herdillia have about 1.5 to 2 dB lower response. The maximum output level at 3% HHD is lower by 1 to 1.5 dB with same coating thickness. Tape noise of Herdillia is 2 to 3 dB more compared to 2038 and Magnox which is not recommended.

(vi) They have experienced lot to lot variation in properties while using Herdillia Oxides. Inconsistency in product quality will be instrumental in reducing customer's confidence. Herdillia needs extra energy to disperse and achieve properties, which results in additional usage of dispersing agents and solvents, which increases overall costing of the batch. Herdillia needs about 20 to 25% more milling time to achieve standard dispersion, which decreases output of paint production. With all efforts and additional inputs of raw materials, yield level was 10% lesser compared to ISK - 2038 and Magnox 3650.

(vii) Today Indian music industries are dumped with imported tapes. All recording companies are switching over to imported tapes because of lower price compared to local tapes. In addition the latest Union Budget has reduced the custom duty for imported coated jumbos from 25% to 20% which is a further advantage for traders. They have to compete with imported tapes like BASF and SKM which have better electroacoustic and mechanical properties and offered at lower price compared to local tapes. Both from technical and commercial point of view they have left with no option but continue to use imported oxides to compete with imported tapes.

(b) Super Cassettes Industries Ltd., Noida (UP)

(i) They are the largest manufacturer of Audio / Video (Blank & Recorded) cassettes in India which they are marketing under the brand name T-Series. They are also coating the magnetic tape to be used in cassettes which is a major and one of the important components.

(ii) They have been importing Gamma Ferric Oxide used for coating of magnetic tape which is one of the major raw materials, as ferric oxide is applied as magnetic coating on the polyester film.

(iii) M/s Herdillia Oxide & Electronics is the sole manufacturer in India of Gamma Ferric Oxide suitable for manufacturing normal audio magnetic tape. Nobody in India is manufacturing Gamma Ferric Oxide to be used for video magnetic tape as well as professional musical audio tapes and floppy diskettes to be used in computers.

(iv) The production facilities available with M/s Herdillia Oxides do not have the control and systems to a required level, for manufacturing video oxide and professional audio grade oxide to be used in Professional Audio Tapes and Floppy Discs. The quality of normal audio grade oxide manufactured by M/s Herdillia Oxide is also not upto the mark and there is more rejection and more consumption while using this oxide.

(v) The imported Gamma Ferric Oxide is always costlier than locally available. The price of Gamma Ferric Oxide in Japan and Korea is much more higher than their export price to India. Even the landed cost of this oxide in India is 50% more than the price of Gamma Ferric Oxide manufactured by HOEL.

(vi) The Music and IT industry is growing day by day and India is one of the major contributors to the world Computer scene. Any move for imposition of additional anti-dumping / safeguard duty will hamper the development of these industries at this crucial stage and the present manufacturer M/s Herdillia Oxides will be the sole beneficiary of this imposition whereas it will harm all other industries engaged in the manufacture of magnetic tape, video tape and computer/IT industry.

(vii) Their end product Audio Cassettes mainly caters to the music needs of common man. The import duty has already been increased from 10.86% to 21.9% (net of MODVAT) which should take care of HOEL's grievances and therefore there is no need for/of in initiation for any additional duty to safeguard the domestic industry.

(viii) There is no injury or threat to the local industry as imported price is much higher than the indigenous industry. The workforce engaged directly and indirectly is enormous and any imposition of anti-dumping/safeguard duty will be detrimental for the employment as levying of anti-dumping / safeguard will lead to closure of magnetic tapes industry completely.

(c) Bahubali Electronics Ltd., Mumbai

(i) They are manufacturers of Audio Magnetic Tapes. The product being imported by them is a totally different product, which has high coercivity and is of different specification and is used in sophisticated tapes.

(ii) The GFO / MIO produced by M/s Herdillia Oxides and Electronics Ltd. (HOEL) is not of international standard / quality, in fact they are nowhere near the quality given by international manufactures. This is the reason Indian tape manufacturers have been importing GFO irrespective of the less price offered by HOEL.

(iii) They have been facing lot of quality problems whenever they bought GFO from HOEL. Their quality is poor and inconsistent which is also evident from the fact that they are hardly able to export their GFO outside India. Their quality further deteriorated when they broke their collaboration with Magnox Pulaski, USA in the year 1997. This is one of the reasons that their sales (domestic and export) dropped in the subsequent year and since inception of HOEL in 1991 till today they were not able to increase their market share beyond 65%. Only in 1997-98 it was 70% because of shortage in international market.

(iv) The domestic sales of HOEL is fairly consistent. It dropped in 1999-2000, because the import duty (concessional) for this year was reduced from 15% to 5.5% and as a sequel the imports increased in 1999-2000.

(v) The Agreement on Safeguards provides protection to the domestic Industry against injury due to increased imports. It is important to note that under Article XIX Safeguard can be

provided to the domestic industry only if the increased imports have resulted due "to the effect of an obligation incurred by the importing country". In this case it is not so. The basic duty (Concessional) was always well below the GATT bound rates of duty. Even the reduction in duty in 1998-99 from 15% to 5.5% and again to 16.5% in 1999-2000 was not because of any obligation under GATT. As such in this case the obligation for reduction of duty under GATT was not the cause of increased imports. As such it is out of the purview of the Safeguard agreement.

(vi) To get more market share of the domestic market the quality should be improved & brought to international level, contrary to this HOEL's quality has deteriorated with time. People who were buying from them were forced to shift to foreign suppliers inspite of the high landed cost of imported GFO.

(vii) The imported GFO is not a like or directly competitive product. As per the Agreement on Safeguard the application of the safeguard measures should be applied if the imports caused serious injury to the domestic industry that produces like or directly competitive product. In this case it is not so & as such the safe guard measures are not applicable for GFO manufactured by HOEL.

(viii) The price of GFO of USD 1.80 per Kg being quoted in International market is only an assumption made by HOEL and they have not provided any supporting documents to substantiate it.

(ix) HOEL's contention with regard to "High cost of other inputs in India" is false. The cost of fuel, power and transportation is much less in India as compared to USA, Japan and Korea. It is because of the inefficiency of HOEL that their cost of production of GFO is high and thus are not able to make money out of this business.

(x) HOEL's contention of increased imports is not correct. Increase was only during one year i.e. 1999-2000 due to reduced import duty which has been restored back to 16.5% in the current year thus providing enough safeguard.

(xi) Landed price of imported GFO is constant and has not gone down contrary to HOEL's claim.

(xii) The GFO project of HOEL was incorrectly planned. The installed capacity of 2000 TPA is over sized. The Indian market of GFO is only 1000 - 1100 TPA. Assuming a market share of 60% HOEL could expect a sale of 600 - 700 TPA and thus setting up of a Plant capacity of 2000 TPA was a wrong decision.

(xiii) They are importing high coercivity (410) low noise high quality oxide which is not being manufactured in India.

(xiv) Herdillia has not addressed the core issue of improving their quality instead they are talking of developing new products (Synthetic Iron Oxide) which has no relation with Audio Magnetic Tape. For developing new products the Audio Magnetic Tape industry should not be asked to bear the burden of higher price by way of safeguard duty.

(xv) Audio Tape Industry is already reeling under tremendous pressure because of the inverted duty structure, all the major inputs are at 38.5% custom duty whereas the finished Audio Tape is at 20% Custom duty, due to this the Indian Audio Tape Industry has become uncompetitive against imported tapes and huge quantities of finished imported Audio Tapes of good quality have started coming in India. Several representations have already been made to the Ministry of Finance to correct the inverted duty structure but nothing has been done by the Government so far.

(xvi) The imposition of safeguard duty is not in public interest. If the safeguard duty is imposed on GFO the Indian Tape Industry will close and 1100 people will become unemployed as against 133 people employed by Herdillia Oxides & Electronics Ltd.

(d) Jai Electronic Industries Pvt. Ltd., Mumbai

(i) They are one of the leading manufacturers of Audio Magnetic tape in India having manufacturing base at Nasik in Maharashtra State. GFO is one of the critical raw material used in the process of manufacturing of Audio Magnetic Tape.

(ii) The GFO imported from M/s MAGNOX PULASKI INC. U.S.A. by them has different technical specifications. It is a high grade product with better magnetic and electronic properties.

(iii) The quality of GFO/MIO produced by HOEL has never been upto the international standard. Their quality further deteriorated after their collaboration with MAGNOX PULASKI INC U.S.A was broken in 1997. The deterioration in quality of their product is evident from the fact that their exports have substantially come down from 216 MT in 1997-98 to 10 MT in 1999-2000.

(iv) Despite the fact that the GFO / MIO of international quality was easily available worldwide, they encouraged HOEL to produce GFO of international standard to promote indigenous product, but HOEL could not produce material of acceptable quality.

(v) M/s HOEL'S contention that the cost of other inputs in India is higher is wrong. In fact the cost of fuel, power and transportation is much less in India in comparison to U.S.A., Japan & Korea. It is their inefficiency which resulted in high cost of production and left less profits for them. HOEL's other contention that the worldwide demand for Audio Tapes has gone down is not correct.

(vi) Since last two years there has been an awareness of international quality Audio Magnetic Tape amongst customers and they demand same quality product from them. To fulfill their requirement they have to use higher grade GFO which provides higher Maximum Output Level (MOL). HOEL was provided enough opportunity to supply the desired quality of GFO. But despite their best efforts they could not do so and hence they were left with no option but to import the GFO.

(vii) The reasons behind HOEL's poor performance and decreased sale is not on account of increased imports but oversized plant. The installed capacity of HOEL, is 2000 tpa whereas the

market of GFO in India had never been more than 1240 mt. Their own market share had never been more than 70% as such they could not sell not more than 870 mt. This concludes that their installed capacity is 2.5 times more than their market share.

(viii) The Video market has become zero which has adversely affected HOEL sales.

(ix) The imported GFO is not a like or directly competitive product. The import of such GFO do not cause injury to the domestic industry which is not producing a like or directly competitive product. As such the Safeguard measures are not applicable. There exists a huge difference in the quality levels of imported GFO and HOEL and as such requires no Safeguard duty. There has been a marked increase in awareness and demand of better quality product from their customers thereby resulting in increased demand of imported GFO. It may also be pointed out that the market share of HOEL was 70% in 1997-98 when the import duty was at a low of 12%, came down to 60% in 1998-99 when the import duty became 15% which is attributable to quality constraints and termination of collaboration with Magnox.

(x) The agreement on safeguards provides protection to the domestic industry against injury due to increased import. The import duty on GFO has been already increased from 5.5% in 1999-2000 to 16.5% in 2000-2001. This provides them enough safeguard.

(xi) In their view since the reason of poor performance of HOEL is not increased imports and the Safeguard agreement specifically prohibits imposition of safeguard duty because of injury caused by factors other than increased imports, there is no need for any safeguard duty.

(e) J.K. Corp Limited, New Delhi

(i) The quality and specifications of the Audio Grade GFO imported by them are totally different from Magnetic Iron Oxide manufactured by HOEL.

(ii) Gamma Ferric Oxide manufactured by HOEL is not of International quality, that is why, most of the Indian tape manufacturers have preferred to import oxides irrespective of the higher prices quoted by overseas suppliers.

(f) Hindustan Photo Films Manufacturing Co. Ltd., Ootacamund (TN)

They do not import any Gamma Ferric Oxide/Magnetic Iron Oxide. They obtain their requirement from the indigenous manufacturer M/s. Herdillia Oxides & Electronics Ltd. through their distributors.

C Views of the exporters

(a) M/s Magnox Pulaski Inc., U.S.A.

(i) Indian Tape producers purchase imported oxide due to better magnetic and acoustical properties achieved when using Magnox Oxides. Their dramatic increase in imports to India during the periods 1997-2000 is related to better quality of their pigment, as compared to Herdillia's vs pricing. Until 1997, and the reduction in duty, Magnox products were virtually

unknown to the Indian Tape Producers. After initial sampling in 1997 to most of the major tape producers in India, they reported an improvement in audio tape properties by the utilization of Magnox gamma ferric oxide. This benefits the Indian Tape producer by allowing them to improve on the quality of their product and compete more effectively against imported audio tape. In their view pricing in India is no more competitive than any other market in the world. The difficulty experienced by Herdillia to retain market share in India is directly related to the poor performance of their oxide when used to formulate audio tape by Indian manufacturers, especially when compared to results achieved using gamma ferric iron oxide available from Magnox, or other quality conscious producers outside of India

(ii) Magnox Pulaski, Inc., and its predecessor companies had a business relationship with Herdillia for many years. This relationship included the transfer of technology for producing gamma ferric iron oxide (1988) and design of the Herdillia Oxide plant located in Chiplun. They are very familiar with the process and plant equipment at Herdillia, and the major differences in their method of production as compared to Magnox.

(iii) While both Magnox and Herdillia utilize similar raw material and methods of production, there are differences in equipment, process like Seed Preparation, Tank Geometry, Milling, Raw Material Purification and Mixing. The difference in these processes to produce gamma ferric iron oxides and the effect on quality can be proven experimentally by analyzing samples from each process via Sieve analysis, and measuring the uniformity coefficient for agglomerate size distribution. The lower the value for the uniformity coefficient, on particle or agglomerate sizes, the better the dispersion properties of the oxide in the tape formula. In the coating of audio tape, a good dispersion of the oxide will enhance the surface characteristics of the tape, which influences the Electro-acoustical properties in a positive manner. Magnox HHO-3650 is about 45% smaller in agglomerate size, which means that the overall size of HHO-3650 is much smaller than Herdilox A-15. This can be realized by the audio tape formulator, in that the Magnox Oxide would more readily disperse & therefore provide better tape properties. This difference in quality & production methods accounts for the dramatic increase in imports to India of gamma ferric iron oxide produced by Magnox, & other quality conscious producers outside of India.

(iv) Magnox Pulaski, Inc. tests product conformity on both powder and professional tape properties to ensure higher quality product and better performance of their oxides to the end user. They perform total quality control on their oxide production, including raw materials and test all physical & magnetic properties of every blend of gamma ferric oxide. In addition, Magnox Applications Lab formulates professional & commercial audio & videotape in order to analyze the performance of Magnox oxide in finished tape. They test the full range of electro-acoustical properties and measure customer's tapes upon request, and offer recommendations for optimized results which translates to added value for their customer base, and provides a level of service not available from Herdillia.

(v) In the measurement of audio tape performance, certain measurements can be determined which prove the performance characteristics of a gamma ferric iron oxide in finished audio tape. These factors are listed below:

(a) SOL – This value represents saturated output level at 10 Hz, which is effected by the particle size, distribution, and ability of the oxide to disperse well in the tape formula. It is also a

representation of the tape coating surface, which if SOL is low, means the oxide does not disperse well.

(b) O R. – Orientation Ratio: a measurement of how well the oxide orients when passing under a magnetic field. The higher the number the better the performance of the oxide.

(c) NSFD – Normalized SFD, measure of the distribution of coercive force of magnetic particles. The lower this value the better the performance of the oxide, which translates to improved Electro-acoustic properties, especially in high frequency response.

(d) Squareness – the measurement of the remnant magnetization to magnetic moment, or Br/Bm. The higher the value the better the performance of the oxide.

(e) Sensitivity – measurement of the frequency response in dB's (decibels) across the audio range. This ranges from a low of 315 Hz to a high of 12.5 Hz. The higher the number(s) the better the performance of the tape and oxide.

(vi) By providing the Indian Tape manufacturer with a superior quality oxide, their business in India has been secured against foreign producers of audio tape in terms of quality. This allows Indian tape producers to exhibit equal quality to their foreign competitors using Magnox oxide, as compared to tape produced with Herdillia Oxide.

(vii) In March – April of 1996-97, Magnox Pulaski, Inc. imported material from Herdillia Oxides and Electronics to supplement production of gamma ferric iron oxide by reprocessing Herdillia material in order to improve upon the particle distribution and reduce moisture and agglomerates, characteristics of Herdillia oxide. During this time frame Magnox purchased in excess of 330 MT, accounting 80% of Herdillia's export business. In 1995-96 this volume was 100 MT. This relationship was terminated in 1997 and is directly related to Herdillia's drop in production levels.

(viii) Since then, Herdillia has offered pricing outside of the Indian market, at prices below market value. Most recently, they have offered lower pricing than pricing levels in India as noted in their report, to tape producers outside of India. Herdillia approached customers in Europe, the Middle East, Hong Kong, Korea, and offered product in the US through their agent CM Magnetics. Most of these efforts were unsuccessful, primarily due to the quality issues. If this price level is acceptable to Herdillia and export market, then it should all the more acceptable in the Indian market. The reality of the situation is that Audio tape producers are not willing to purchase Herdillia Oxide, even if at a lower cost, whether in India or outside of India, due to inferior quality of the oxide.

(ix) As a result of market conditions, most producers of gamma ferric iron oxides have experienced negative impacts on employee retention. At Magnox, in order to remain competitive to their customer base, they were forced to initiate reductions in force. In 1995, Magnox employed 180 persons. The employee level at Magnox has been reduced by more than 50% as a result of deteriorating market conditions. In 2000, their effective workforce is 86 employees. Despite the reduction in employees, their overall efficiency has increased to a level unparalleled in their company history. This efficiency translates to added cost reduction to maintain a

competitive edge. This trend in lower employment levels is the nature of business in a global economy. Those who can not adjust to these challenges, face elimination or deterioration of revenue.

(x) Herdillia Oxides and Electronics seek protectionist legislation in order to impose a price increase upon the Indian Tape producer and eliminate competition. There are reportedly 12 tape manufacturing locations in India. The elimination of competition for raw materials to these tape producers will force these companies into insolvency and limit the Indian public's freedom to choose the best value and quality.

(xi) In addition, Herdillia's contention that prices will increase for gamma ferric iron oxide should Herdillia close operations, is unlikely. To the contrary, the import of higher prices will be enormous to the Indian tape manufacturer, if Herdillia Oxides and Electronics are allowed a monopolistic market in India. Herdillia also argues that they will enter the synthetic iron oxide pigment market to enhance production. Their capacity and economy of scale will not allow them to be competitive in this arena, as the pricing levels are in some cases 50% lower than magnetic oxides.

(xii) There is no evidence that price deterioration in India is any different than that found throughout the rest of the world. Any extraordinary attempt to protect HOEL from competition on a global scale, will only negatively impact the Indian Audio Tape manufacturer and consequently the general public in India. Therefore the safeguard duty protection sought by HOEL be denied forthwith.

(b) Titan Kogyo Kabushiki Kaisha, Japan

They have not offered any substantive comments against imposition of safeguard duty or otherwise. However, they have furnished details of their capacities, production and exports including price at which exported to India for the period 1997-98 to 1999-2000 as under.

Year	Capacity	Production	Export	Price USD
1997-98	2400	2266	448	2.70 - 2.65
1998-99	2400	1497	432	2.65 - 2.30
1999-2000	2400	1509	448	2.30 - 2.20

(c) ISK Magnetics Inc., USA

(i) ISK Magnetics is the dominant supplier of MIO for audio tape applications worldwide and is the primary supplier for all of the largest tape makers. They have a capacity of 6000-6500 MT (based on product mix) of MIO for audio tape applications. Actual sales in 1999 were over 5050 MT. In 2000, sales will exceed 5200 MT.

(ii) ISK Magnetics, Inc. products are technically superior to those produced by HOEL because ISK Magnetics process is based upon the use of ferrous chloride as the iron source. This practice creates a superior magnetic particle that exhibits high orientation characteristics in magnetic tape. Such a particle has enhanced switching field properties leading to excellent high-

frequency performance and long wavelength response because of the high particle packing in tape. ISK Magnetix quality assurance laboratory routinely monitors 30-40 in-process variables during the production process, making certain that ISK Magnetix MIO products create superior tape properties. Even in the Indian tape industry, ISK Magnetix believe that ISK Magnetix specialty grade magnetic iron oxides have been preferred over the years when quality is of prime concern

(iii) From a commercial point of view, ISK Magnetix, Inc has been involved in the Indian tape market for many years. ISK Magnetix have been a major supplier to the audio and video tape markets in India dating back to the early 1980s. ISK Magnetix' actual strategy in the Indian tape market has been to offer ISK Magnetix MIO products at prices that are competitive with comparable global suppliers of MIO products being used in India. Based upon ISK Magnetix technical superiority in an optimized formulation, ISK Magnetix believe that ISK Magnetix can gain a significant market share in India based on performance rather than low pricing. ISK Magnetix, Inc is committed to remain a supplier to the Indian tape market. Unlike many of ISK Magnetix competitors, ISK Magnetix provide a significant technical service effort to help ISK Magnetix customers optimize their tape formulations based on ISK Magnetix MIO. ISK Magnetix technical service team has over 50 years of experience in the tape making industry.

(iv) The exports made by ISK Magnetix to India during the period in question were based on technical merit rather than low pricing. Should additional safeguard duties be established for imported MIO products, ISK Magnetix customers, who prefer ISK Magnetix products to HOEL and other MIO producers, will be penalised if they continue to buy MIO from ISK Magnetix, Inc. HOEL is requesting that safeguard duties be established to enable them to regain their lost market share in India. The fallacy of this premise is that Indian tape makers prefer to buy products from suppliers other than HOEL on the basis of superior performance rather than lower pricing. Further, if Indian tape makers are forced to buy MIO from Herdillia because the imposition of safeguard duties makes the importation of MIO prohibitive, the end result will be that the relative quality of audio tape manufactured in India will decline. ISK Magnetix believe that the imposition of Safeguard Duties on imports of MIO into India will indeed create a decrease in the imports of high quality MIO into India. Unfortunately, the end result will be that Indian tape makers will produce lower quality audio tapes. When the audio tapes made by Indian tape makers with HOEL MIO are compared to the imported pancakes from other world class tape makers, the relative quality will be poorer than the imported pancakes. As a result, many audio tape duplicators and end-users will opt in favour of tapes made with the imported pancakes. Such a shift could ultimately result in the closure of Indian tape plants and the loss of employment for many workers.

(v) The ISK technology is unique compared with their world competitors and Herdillia (HOEL) since they start with a lepidocrocite precursor rather than goethite. They are the same chemically, ferrous hydroxide, but the crystal growth habit is quite different. Lepidocrocite grows as a long spatulate acicular particle compared with goethite which is more like a needle having a circular cross-section. Compared with the rest of the industry ISK starts with ferrous chloride rather than ferrous sulphate pickle liquor. This is the only starting material that reacts with alkalis to form lepidocrocite. Through years of research and production experience they have developed a critical pickle liquor purification process based on their knowledge of the

harmful and beneficial trace elements which can destroy or enhance the lepidocrocite growth process. After carefully growing the crystal it is treated with a proprietary antisintering agent which preserves the particle shape during the continuous thermal processing steps of clacination, reduction and oxidation. One important feature of their thermal reduction process unlike the rest of the industry is the use of an inorganic fatty acid as the reductant rather than a reducing gas such as hydrogen or the like. The fatty acid leaves a carbonaceous layer on the magnetic particle which promotes dispersion in the customer's magnetic tape formulation.

(vi) A close look at the global iron oxide pigments scenario characterizes the problems that Herdillia is likely to face as they attempt to gain a significant market share in the world wide pigments market for synthetic iron oxides. The 3 major competitors in the synthetic iron oxide pigments market include Bayer, Elementis Pigments and LaPorte. These 3 suppliers account for the vast majority of the worldwide capacity for synthetic iron oxide. Each of the 3 companies has the capacity to produce in excess of 1,00,000 MT yearly and Bayer has capacity of over 3,00,000 MT per year. All 3 majors manufacture products in the western world as well as China. The capacities in China produce low-cost products of varying quality that are primarily used as blend components for the construction industry coloured concrete and masonry products for building products. It is important to note that these products are sold in large quantities at prices below \$ 0.25/lb. Based on the economics of manufacture in India as well as the fact that Herdillia does not possess the manufacturing scale of the existing suppliers to this industry.

(vii) Herdillia Oxides is very unlikely to gain any significant share in either the construction industry or the coatings industry as they lack all of the necessary attributes to gain access to the market. In the low-cost markets segments, HOEL does not possess the manufacturing economics to compete with any of the major suppliers of iron oxide pigments. Even in these areas, a detailed knowledge of the construction industry and the customer base is essential to success. Further colour specifications exist for these applications and color controlled products is absolutely essential for success. To their knowledge, HOEL has no real experience in the manufacture of colour controlled products at the manufacturing scale level. At any rate, the cost basis for these products seems to be out of reach for HOEL with less than 2000 MT of capacity. It is very unlikely that HOEL will be able to meet certain basic critical requirements of paint and coating industry in the next 3 years with the assistance of safeguard duties to protect their existing audio oxide business.

D Views of the Association

ELCINA, New Delhi

(i) The members of ELCINA comprise largely of the manufacturers of audio tape who will be directly impacted by the imposition of duty on the product under consideration (GFO). The manufacturers of audio tape largely supply "tape pan cakes" to the large music companies/cassette makers (one manufacturer being a large music company, however, captively consumes his output). Demand for the product is sporadic and directly proportionate to the popularity of the music and film industry. In light of this, reliable source of supplies of components such as polyester film and GFO coupled with good quality is the need for the survival of the manufacturers.

(ii) The purpose behind the imposition of Safeguard duties is not to pass off substandard material to the consumers. In fact nowhere in the adjustment plan submitted by the domestic industry is any reference made to the quality and the domestic industry in fact is absolutely blasé about its quality.

(iii) The ISO-9002 certification has little, if any bearing on the quality of GFO manufactured by HOEL.

(iv) The domestic industry's quality is also manifested in its pricing. The price at which domestic industry is selling is approximately Rs.80 to 87 per kg. This they claimed was being done by way of import price parity. As compared to this imported oxide with a CIF price of \$ 2.20 and \$ 1.80 results in a net landed price of Rs.127.31 and Rs.104.16. In light of the above, and the claim of the domestic industry that they are making a world class product, there can be no explicable reason to keep their landed price down to Rs.80-87. While it has been argued by the domestic industry that they are matching oral price quotes from competitors, it is implausible that this high price differential has sustained on this misleading basis since so long. It is further submitted that between March 31, 2000 and September 30, 2000, the rupee has depreciated vis-à-vis the US \$ by 5.17% thus making the imports even more costly and affording additional protection to the domestic industry. The true reason behind the price differential is the quality. If not, given the low prices and the high quality, as claimed, the domestic industry would have a world-wide market for their product, which in turn would drive up their capacity utilization.

(v) It is an admitted fact that the domestic industry put up a 2000 Mtpa plant, on projections that the video market would grow. Unfortunately, this video segment did not grow at all, in fact has virtually closed down. In light of this, the total domestic demand for the product under consideration in India has plateaued out at approximately 1200 Mtpa. Even this continues to diminish in light of the increased imports of finished audio tapes. Even at the peak of its operations the production of the product under consideration in the audio tape segment, by HOEL was 961 Mtpa in 1997-98. In view of the above, it is apparent that injury to the domestic industry, if any, has been caused due to the virtual death of the user industry (Video Tape Industry), which led to the creation of excess capacity. The Hon'ble DG would kindly appreciate the audio tape industry should not be made to bear the burden of the incorrect projections and patently wrong business decisions of the domestic industry. Further, the disappearance of the video segment is not a new circumstance brought about by the increased imports. It has been a reality since the inception of the domestic industry.

(vi) The following was the duty structure and imported quantities for the product under consideration (GFO) since 1995-96

	95-96	96-97	97-98	98-99	99-00
Duties	15%	12%	12%	15%	5.5%
Mtpa	348	339	329	487	645

It is pertinent to point out that the duties in 2000-01 have increased to 16.5%. Clearly, the increase in imports can also be attributed to the drastic reduction in import duties during 1998-99. Thus, it is the case of the audio tape manufacturers that part of the serious injury to the domestic industry has been caused by the reduction in duties and this has been rectified by the

increase in duties and even the increase in the US\$ to Rupee rate, thus the domestic industry does not need safeguard protection.

(vii) It is a pre-requisite for the imposition of safeguard duties that the domestic industry must have a viable restructuring plan to compete with the new situation of increased imports and it is fundamental to the scheme of safeguards that the readjustment plan addresses the product under consideration. Apparently, this is not the case in the instant case. The domestic industry has claimed confidentiality of its restructuring plan and has only revealed that synthetic pigments will be manufactured to increase plant capacity utilization. It is submitted that details furnished by HOEL are vague and sketchy and they should be compelled to provide additional details in order that the domestic audio tape manufacturers can comment on the same with full knowledge. Prima facie, it appears unjust that the audio tape industry, already being threatened by imports should be compelled to bear the burden of a restructuring plan for a wholly new product having no relation to the quality of the GFO being produced by the domestic industry.

(viii) The quality of the indigenous product is the main culprit is also borne out from the fact that the domestic industry has been selling its goods much below the landed prices. The question of the imported goods causing injury, therefore, does not arise and there is no justifiable case for any safeguard duty protection.

(ix) The cost of Gamma Ferric Oxide/Magnetic Iron Oxide in a pancake tape is approximately 30% of the cost of the pancake. Any increase in the cost of the raw material, which constitutes 30% of cost of end product (pan-ckes), is bound to impact the viability of the domestic Indian tape manufacturer.

E Views of the domestic producer:

(i) The imports of Gamma Ferric Oxide/Magnetic Iron Oxide have increased from 329 MT in 1997-98 to 645 MT in 1999-2000, an increase by 96% and is close to 152% of the annual production of the domestic producer and has challenged the domestic pricing of the product.

(ii) International price of Gamma Ferric Oxide/Magnetic Iron Oxide have dropped significantly over the period 1995-96 to 1999-2000 i.e. from 2.88 US\$ in 1995-96 to 2.19 US\$ in 1999-2000 i.e. a drop by 23%. As a result the domestic prices of Gamma Ferric Oxide/Magnetic Iron Oxide had to be lowered which has sharply affected their profitability and increased their losses further.

(iii) The cost of production for the Indian manufacturer has been consistently increasing for reasons beyond their control. There have been substantial increases in the cost of power, fuel, finance and transportation which is higher than in other parts of the world.

(iv) As per IFPI, India has a music cassettes sale of 353 million nos. with USA and China accounting for 225 and 137 million nos. respectively in 1996. However, in 1997 while 406 million nos. were sold in India, sales in China were to the extent of 175 million nos., in USA it dropped to 72 millions. As a result of this, Gamma Ferric Oxide/Magnetic Iron Oxide plants in USA are pressing sales of their products in India, which is still growing @ 10% p.a. approx. Other than in South Korea, Hong Kong and India, the coating of magnetic tapes are negligible resulting in much reduced consumption and demand for Gamma Ferric Oxide. In most countries digital

formats like CDs VCDs and DVDs have replaced magnetic tapes. Since last two years extensive use of Internet has reduced requirement of storage media. Computer tapes and floppies requiring Gamma Ferric Oxide have been obsolete for past few years. Import duty on Gamma Ferric Oxide has been reducing till March 1999. There have been sharp rises in imports in 1998-99 and 1999-2000 specifically due to sharp drops in prices in the international market further aided by a short cut in import duty from 19.6% in June 1998 to 9.72% in March 1999. HOELs plant was designed to produce 2000 TPA of Gamma Ferric Oxide for AUDIO/VIDEO applications. However, with the phasing out of Video Tape as a media they had been producing only Audio Tape as a media they had been producing only Audio Grade Gamma Ferric Oxide which has an all India market of approx. 1100 to 1300 TPA. As such, their plant has been operating at less than 50% capacity utilisation.

(v) They have been compelled to reduce prices to try and retain their market share. Further domestic prices are determined by international prices, which have been continuously dropping and aided further by a drastic cut in concessional import duty in the 1999 Budget. Converse to this import duty on all their major raw materials have remained stagnant @ 35% Basic + 16% surcharge + 16% CVD + 4% SAD.

(vi) As a result of idle plant capacity, reduced market share, falling price realisations and mounting losses, the employees of the company have been demoralised. This has resulted in key technical management personnel leaving the company, thereby forcing it to rely on second tier management staff for technical support. As this is the only kind of its plant in India, finding appropriate replacements for technical support becomes difficult. Any further brain drain of human resources shall deprive the company of the technical inputs, which are essential for running the plant efficiently. Further, continuation of such losses may result in the plant being forced to be closed permanently thus resulting in loss of employment.

(vii) Their market share of Gamma Ferric Oxide has dropped from 63.25% in 1995-96 to 45.06% in 1999-2000. This was inspite of the fact that the overall domestic consumption of Gamma ferric Oxide has been between 1100-1300 TPA. International prices of Gamma Ferric Oxide has fallen significantly over the period 1996-97 to 1999-2000. To retain market share, HOEL had to continuously drop prices and is today selling at prices below its minimum fair price. It is very essential that HOEL increases its plant capacity utilisation which can happen only with the increase in their market share by selling at minimum fair price. To achieve this objective,³ initiation of safeguards Investigation under the Customs Tariff Act 1985 is essential.

(viii) To keep imports in check, the domestic price have had to be dropped progressively, resulting in the net average realisation for 1999-2000 dropping to Rs.87 per Kg. Approx from Rs.111 per kg. In 1997-98. Reasonable average survival selling price of HOEL with 15% return on capital employed (Net Block + Working Capital) works out to Rs.188/kg approx. Their plant capacity utilisation had dropped to 21% in the year 1999-2000 and it is becoming extremely difficult for them to survive at the existing price realisations. HOEL cannot continue to operate at these low levels of plant capacity utilisation as the losses are mounting. To prevent the company from completely eroding its net worth and being referred to BIFR, they must increase their market share and plant utilisation capacities.

(ix) Due to technology phase out in USA and Japan coupled with environmental problems the Audio tape coating plants are becoming extinct. However, there are plants, which still produce Gamma Ferric Oxide both in USA and Japan. On the contrary the Indian Market has a steady consumption of Gamma Ferric Oxide in the range of 1100-1300 TPA since last 4 years. In order to improve their plant capacity utilisation, these manufacturers in USA and Japan are looking into alternative markets to sell their products. India seems to be a promising market without any slow down in requirements. India is a market where Audio Tapes still sell and is the cheapest source of entertainment available for the mass. The phasing out of this technology in India seems remote at least for some more years to come.

(x) Imported GFO has been offered in India at free credit periods ranging between 90 days to 120 which is well above the period of credit considered for setting up of Cash Credit Limits by the Indian Banks for financing of Working Capital requirements of Indian producers. As a result of this, the end use industry expects the domestic industry to offer higher credit periods severely affecting the cash flow. If such high credits are not offered, commensurate price reduction is expected by the consumers, which is based on the Indian Cost of Finance which is significantly higher than in the country of origin of imported GFO.

(xi) Increased imports have not only come at low prices but also at long credit periods. It is a practice of the exporters to offer free credit of 90 to 180 days to the Indian importers. It may be noted that the additional benefit accruing on Account of long credit is not quantified for landed cost comparison. The Indian consumers have consequently demanded longer credit from the domestic industry. The lower gross margins coupled with longer credits have drastically affected the cash inflow and have led to a liquidity crisis. The paucity of funds has often hampered their normal operations. The effect of reducing profitability, cash flows and the consequent poor image of the industry has had its effect on their share prices, which reduced from Rs 21/- per share in August 1994 to Rs.0.95 per share in July 1999. Due to poor financial performance, they are finding it extremely difficult to source funds at competitive rates for carrying on with their normal operations.

(xii) They have rendered yeoman service to the Indian audio tape manufacturing industry by supplying a crucial input promptly when required, at competitive price and of acceptable and consistent quality over the last decade or so. The audio-tape manufacturing industry was thus assured of domestic supply of this crucial input and did not have to rely on imports. This has finally benefited the common man in India who have had choicest recordings available easily and economically. It is significant to note that each tape coater in India has imported only a particular grade or brand of GFO but all have approved and purchased repeatedly Herdillia's Gamma Ferric Oxide in substantial quantities, so suitable for the Indian needs. The growth of Music Cassettes in India bear adequate proof to the acceptability of Indian tapes made with Indian raw materials.

(xiii) The product of the end user industry (i.e. the magnetic tape industry) is standard (mostly conforming to IEC - International Electro Technical Commission type I Normal Bias Tapes) irrespective of its manufacturer and the source of GFO based in the manufacture and all the major Indian tape manufacturers use both imported as well as domestically produced GFO. The values of all the parameters are in the same range, with minor variations of less than 10% over the mean values and for all practical purposes, the GFO of Herdillia as well as the imported GFO can be said to have the same specifications with Internationally acceptable ranges.

(xiv) The increase in imports of GFO is due to sharply falling international prices, which in turn is due to unforeseen decline in global demand vis-a-vis capacity. If reduction in Customs Duty had been the main cause of increased imports, the imports would have got contained in the present fiscal year 2000-2001 and the landed cost of imports would have shown an increase. However, these landed cost has further declined in the present fiscal year and the imports for the period April 2000 to August 2000 were higher vis-a-vis April 99 to August 99.

2

(xv) Herdillia is an ISO 9002 company with the necessary quality systems in place. ELCINA has tried to trivialise the importance of ISO 9002 certification by saying that it is merely a documentation system, which is a totally incorrect statement when seen in context of the actual fact.

(xvi) Herdillia has exported over 600 tons of its product to USA, Europe, Russia and the Far East and the product has never been rejected nor has there been any quality claim or for any compensation. Rather the product has always met the stringent requirements of consumers of these countries.

(xvii) The levy of safeguard duty on GFO will not have any significant impact on the economics of tape manufacture because it is just one of the so many inputs that go into the manufacture of a Magnetic tape. These inputs are Polyester Film, Poly-Urethane Resins, Solvents, Carbon Black, VAGH etc. apart from Power and Fuel. The cost percentage of GFO in the cost of a cassette is very low (less than 1%) and therefore effect of safeguard duty will be negligible to the consumers at large.

(xviii) Magnox has made an allegation that the GFO sold to them for distribution had to be reprocessed. This is not a correct statement. GFO cannot be reprocessed. Magnox has made claims, based on testing claimed to have been done in their own laboratory, that Mean Agglomerate Size of Herdillia's GFO is higher than in case of Magnox. They have further claimed that smoother surface characteristics of the tape are due to smaller agglomerate size. If this had been true, based on Magnox's own data, the gloss of uncalendered tape would not have been 34% higher in case of tape made from Herdillia's GFO. It would be interesting to note that those tape coaters who have increased their imports from Magnox, have reported loss of Market Share between 1998-99 and 1999-2000. On the other hand, the tape coater, which has consolidated its position in the market, has been buying increasing quantities of GFO from Herdillia. Super Cassettes has been rewarded for procuring GFO from Herdillia by its increase in market share from 39% to over 47%. Since, their name as a Market Leader is at stake, they would never buy any input of inadequate quality. The superiority of Herdillia's GFO can be seen from the fact that Market leaders are using increasing quantities of their GFO.

(xix) Herdillia has an arrangement with a Technical Expert to guide consumers on usage of Herdillia's products and for suggesting formulations, which can improve their quality of tapes made out of their oxides. Unfortunately, as the formulations of the individual customers are a closely guarded secret, the consumers have not been availing of such a service.

(xx) Their prices are based on the principle of Expected Landed Price Parity. When import prices fall, they have to drop price to retain market share. As a reaction to this, the exporters

drop prices further leading to a 'spiraling down' of prices. Due to this, at any point of time, there is a differential between landed prices of imports vis-à-vis the domestic produce. If the import prices fall very sharply at the time of entering into an annual contract, such contract prices to large volume customers gets fixed on the price based on such import price trends.

(xxi) Synthetic Iron Oxide Pigments manufactured by them have been certified by three world major producers of Pigments namely Laporte, Elementis and Toda-Bayer that the quality is as good as, if not better, than the quality of the world majors. The largest and reputable manufacturers of Paints in India are regularly purchasing synthetic Iron Oxide Pigments manufactured by them.

F Findings

I have carefully gone through the application and the replies filed by the domestic producers, users/importers, exporters and exporting governments, submissions made by various parties and the issues arising therefrom are dealt with at the appropriate places in the findings below:

(a) Product Under Consideration

The product under consideration is Gamma Ferric Oxide/Magnetic Iron Oxide (hereinafter referred to as GFO for the sake of brevity) GFO produced in various grades, particle sizes and shapes is the only magnetic media, which is an active component responsible for reproduction of Audio/Video/Information Medium in a magnetic tape. The present investigation is, however, restricted only to Audio grade GFO, which is used for manufacturing audio tapes. In India GFO is manufactured using Goethite Route. The manufacturing process involves various steps viz. Copperas purification, Starters, Conversion, Filtration, Drying, Calcination, Mulling, Blending and Packing. The raw materials, components and other inputs used for production include copperas (Ferrous Sulphate Heptahydrate), Iron Powder, Caustic Soda Lye, Soda Ash, LPG and Phosphoric Acid.

The domestic producer of GFO manufacture various grades of GFO for audio tapes viz. HERDILOX A-11, A-15 and A-75. These different grades can generally be used interchangeably i.e. A-75 can be used instead of A-15 but reverse interchangeability i.e. A-15 instead of A-75 would result in a small difference in final performance of the end product. A-75 gives higher Saturation Output Level compared to A-15 as a result High Frequency recording is better in audio tapes manufactured out of A-75 grade compared to A-15. However, A-15 is the most commonly used grade. The grades of GFO that are commonly imported are: Japan THD, USA Magnox 3650 and USA Pfizer 2038.

The manufacturing process employed by manufacturers abroad is generally the same except that ISK Magnetics have claimed that they use a unique technology in the manufacture of GFO. They start with a lepidocrocite precursor rather than goethite. They are the same chemically, ferrous hydroxide, but the crystal growth habit is quite different. Lepidocrocite grows as a long spatulate acicular particle compared with goethite, which is more like a needle having a circular cross-section. Compared with the rest of the industry, ISK starts with ferrous chloride rather than ferrous sulphate pickle liquor. It has been

stated on their behalf that ISK Magnetics products are technically superior to those produced by HOEL because ISK Magnetics process is based upon the use of ferrous chloride as the Iron source, which creates a superior magnetic particle that exhibits high orientation characteristics in magnetic tapes. Such a particle has enhanced switching field properties leading to excellent high-frequency performance and long wavelength response because of the high particle packing in tape.

In this regard, it is observed that both the imported GFO, including that produced and exported by ISK, and the domestic GFO compete with each other in the same market, for the same application, i.e. in the manufacture of magnetic media for audio tapes. A mere superiority in quality does not ipso-facto take away a product out of the scope of 'like or directly competitive products'.

In view of the above, the present investigation covers all grades of GFO, imported for use in Audio applications.

GFO is classified under heading 2821.10 of the First Schedule to the Customs Tariff Act, 1975. This classification is, however, indicated only for the sake of ease of reference and does not restrict the scope of the product under consideration in any way.

(b) **Domestic Industry**

The application for imposition of safeguard duty on GFO has been filed by Herdillia Oxides & Electronics Ltd. (hereinafter referred to as HOEL for the sake of brevity). In India, GFO is manufactured only by one company, namely, HOEL and they account for the entire domestic production. The application is, therefore, considered to have been made by the domestic industry producing Gamma Ferric Oxide/Magnetic Iron Oxide.

(c) **Increased Imports**

GFO Audio grade is imported into India mainly from Japan, USA and Korea. Presently no video grade GFO is being imported into India. The import duty (basic) on GFO was 50% ad-valorem in 1995-96 upto June, 1996 which was reduced to 40% ad-valorem in July 1996 and to 30% ad-valorem in 1997-98. The import duty was, however, raised to 35% ad-valorem in 1999-2000. GFO for use in Magnetic Inks/Magnetic Tapes was, however, charged to concessional rate of import duty of 15% upto June, 1996 which was reduced to 12% thereafter, till August, 1997, increased to 15% thereafter till February, 1999 when it was reduced to 5.5% ad-valorem (basic+surcharge) before raising it to 16.5% ad-valorem (basic+surcharge) on 1 March, 2000.

GFO in India is produced only by HOEL. HOEL was set up in the year 1987 in collaboration with Magnox Inc. of USA with a capacity of 2000 MT pa. HOEL have stated that the manufacture of GFO had earlier been restricted to a few companies in the advanced countries namely, USA, West Germany and Japan. The decision to put up a plant in India was taken on the basis of feasibility studies, taking into consideration the growth prospects of magnetic media in India and neighboring countries. The commercial production in HOEL commenced in 1991 and around that period numerous units in India

obtained Letters of Intent and Industrial Licenses for manufacture of Magnetic Media for audio and other applications with investments of about Rs.400 Crores. The total requirement of over 4000 MT of GFO, around 2000 MT for audio and around 2000 MT for the video sector was projected. Video cassettes around this time had become extremely popular with the mushrooming of video libraries. Besides, the use of main frame computers using computer tapes was also very much prevalent.

With the technological advancement such as satellite and cable television followed by other formats like VCD and DVD, the global demand for video cassettes declined substantially. Further, with the Internet coming in vogue in the second half of 1990s, much of the global capacity has been rendered surplus. As per IFPI, India had a music cassette sale of 353 Million with USA and China accounting for 225 Million and 137 Million respectively in 1996. In 1997, however, sales in India increased to 406 Million as compared to 175 Million in China and in USA the sales dropped to 72 Million. Magnox, who had a technical and marketing agreement with HOEL with an export tie-up whereby a part of the production of HOEL was to be exported to them and was to be distributed by them, had to restrict their marketing activities to India alone, where the market for GFO for audio format still existed to a substantial extent. Demand for GFO in India was estimated at about 2400MT on the basis of sale of about 650 Million audio cassettes in India and the requirement of about 3.75 grams of GFO per C-60 equivalent India was, therefore, considered a major market for audio grade GFO.

As a result of these developments, the imports of GFO into India, which declined from 348 MT in 1995-96 to 339 MT in 1996-97 started increasing. As verified, the imports of GFO increased to 576MT in 1997-98, 654.125 MT in 1998-99 and to 799.175 MT in 1999-2000. HOEL had submitted import figures of 329 MT in 1997-98, 487 MT in 1998-99 and 645 MT in 1999-2000 in their application which on verification have been found to be on lower side as compared to the actual figures mentioned above. The import price of GFO during this period has been falling sharply from 2.88 US\$/Kg in January 1996 to US\$2.62/Kg in January 1997, US\$ 2.61 in January 1998, US\$ 2.3 per Kg. in January 1999 and to US\$ 2.21 in January 2000. The imports of GFO have thus been entering into India at sharply declining prices. The domestic production during this period was 734 MT in 1995-96, which increased to 906 MT in 1996-97 and to 961 MT in 1997-98, but started declining thereafter to 873 MT in 1998-99 and to a meager 424 MT in 1999-2000. The table below shows the figures of domestic production and imports during the period 1995-96 to 1999-2000.

Table-1

Year	Domestic Production (MT)	Imports (MT)	Imports as a % of Domestic production
1995-96	743	348	46.8
1996-97	906	339	37.4
1997-98	961	576	59.9
1998-99	873	654	74.9
1999-2000	424	799	188.4

As seen from the table above the imports which were 46.8% of domestic production in 1995-96 and had declined to 37.4% in 1996-97 increased thereafter to 59.9%, 74.9% and 188.4% in 1997-98, 1998-99 and 1999-2000 respectively. The imports have thus increased both in absolute terms as well as compared to domestic production

An issue has been raised that the increase in imports must be the effect of obligation incurred under the WTO and since the import duty on GFO is much below the bound levels, the increased imports can not be considered to be a result of any 'obligation incurred' in respect of GFO. This requirement, however, emanates from Article XIX of GATT 1994 and is in relation to suspension of the obligation in whole or in part or withdrawal or modification of the concession. In this regard, it is observed that the Government has incurred and fulfilled its obligation under GATT 1994 in respect of GFO including unrestricted imports and tariff concessions, as a result of which the imports of GFO into India have entered in increased quantities, as discussed above.

(d) **Serious Injury**

(i) **Domestic Production:** The domestic production of GFO (Audio grade), which was 743 MT in 1995-96 increased to 906 MT in 1996-97 and to 961 MT in 1997-98. The domestic production thereafter declined to 873 MT in 1998-99 and to 424 MT in 1999-2000. The domestic production in 1999-2000 thus declined to a level of 48.6% of 1998-99 production. HOEL also produced GFO – video grade till 1997-98; 157 MT in 1995-96, 1 MT in 1996-97 and 14 MT in 1997-98. They did not produce any video grade GFO thereafter.

(ii) **Capacity Utilisation:** Keeping with the domestic production, the capacity utilisation of the lone domestic producer also peaked to 49% in 1997-98 before declining to 44% in 1998-99 and to a mere 21.2% in 1999-2000

(iii) **Domestic Sales:** The domestic sales of GFO picked up from 599 MT in 1995-96 to 701 MT in 1996-97 and to 776 MT in 1997-98 but declined thereafter to 754 MT in 1998-99 and to 529 MT in 1999-2000. The domestic producer thus lost a sale of 225 MT in 1999-2000 as compared to 1998-99 i.e. a loss of about 30%.

(iv) **Closing Stock:** The closing stock of GFO with HOEL peaked to 329 MT in 1998-99 from 213 MT in 1995-96, 269 MT in 1996-97 and 238 MT in 1997-98. The closing stock, however, declined to 205 MT in 1999-2000. Compared to the domestic production the closing stock in 1999-2000 was, however, 48.3%, whereas in 1998-99 it stood at 36.6% and before that the closing stock was 28.6% in 1995-96, 29.7% in 1996-97 and 24.7% in 1997-98. The closing stock in 1999-2000 was thus the highest when compared as a percentage of domestic production

(v) **Profitability:** HOEL have been making losses during the period from 1995-96 to 1999-2000. However, the losses, which were Rs. 29.15 lacs in 1995-96, Rs 215.01 lacs in 1996-97, Rs 223.73 lacs in 1997-98 and Rs.284.5 lacs in 1998-99 increased phenomenally to Rs 496.2 lacs in 1999-2000. As a result of these sharply enhanced losses,

cash flows and the consequent poor image of the industry has had its effect on HOEL's share prices, which fell from Rs.21/- per share in August 1994 to Rs.0.95 per share in July 1999. Besides, due to poor financial performance, HOEL found it difficult to source funds at competitive rates for carrying on their normal operations. It has, however, been contended by some parties that as HOEL were all along making losses, the same can not be considered to reflect upon the serious injury suffered by HOEL. In this regard it is observed that the losses to HOEL, which had stabilised at around 220 lacs pa in 1996-97 and 1997-98, increased by about 27% in 1998-99 as the import prices of GFO declined sharply in the last quarter of 1998-99 and thereafter the losses increased rapidly to 486.2 lacs in 1999-2000, an increase of more than Rs.210 lacs. In %age terms the losses increased by about 75% in 1999-2000 over 1998-99, which was mainly due to unremunerative prices of GFO fetched by HOEL on account of competition from the increased imports of GFO entering at declining prices.

(vi) **Loss of employment:** During the last three years i.e. 1997-98, 1998-99 and 1999-2000, HOEL employed 121, 124 and 120 employees respectively. The number of employees in 1999-2000, thus, has reduced from 124 to 120.

(vii) **Productivity:** HOEL have also lost on account of productivity. The production of GFO in MT per employee has come down from 8 MT in 1997-98 to 7 MT in 1998-99 and to a mere 3.5 MT in 1999-2000.

The domestic industry, thus have lost on account of production, capacity utilisation, domestic sales, profitability, employment and productivity. As regards closing stock of GFO, although in absolute terms the carry over inventory declined from 320 MT in 1998-99 to 205 MT in 1999-2000 but as compared to domestic production the inventory increased to 48.3% in 1999-2000 from 36.6% in 1998-99. The domestic industry has, therefore, suffered and is threatened to suffer further significant overall impairment in its position.

(e) **Causality**

As regards the cause of injury to the domestic industry, the concerned parties have raised various issues. The issue most vociferously contended by some of the parties concerns the quality of domestically produced GFO. It has been submitted that the quality of domestically produced GFO is inferior as compared to the imported GFO and that it is because of quality considerations that the user industry has favoured use of imported GFO. Heavy reliance has been placed by them on the fact that HOEL are selling their GFO at lower prices as compared to imported GFO which according to them is an evidence in support of their contention. In this regard some of the parties have contended that the Indian tape manufacturers pay 30% to 60% more price to the foreign suppliers, which raises a question as to why HOEL is not able to get the same price as the foreign suppliers. For the purpose of comparison they have calculated the landed price of imported GFO (excluding Additional Duty of Customs) as Rs.127.31 per Kg (at US\$ 2.20 per Kg.) and Rs.104.16 per Kg (at US\$ 1.80 per Kg) as compared to Rs.80-87/Kg realised by HOEL. The CIF price of US \$ 2.20 per Kg has been selected being the average CIF price of imported GFO during 1999-2000 and US \$ 1.80 per Kg, which as stated by HOEL was

used by the domestic consumers to negotiate the price with them and to compel them to sell their GFO at a price competing therewith.

In regard to the domestic selling prices, it is observed that HOEL have categorically stated that they have been consciously keeping their prices to be competitive as compared to imported GFO. During the period 1999-2000, the import duty (basic+surcharge) on GFO was 5.5% and the exchange rate was between Rs.42.60/US\$ - Rs.43.8/US\$ as against 16.5% and Rs.46.4/US\$ respectively taken in arriving at the landed price of Rs.127.31 and Rs.104.16. The average CIF price, as verified, in 1999-2000 was Rs.100.37 per Kg and with customs duty (basic+surcharge) @ 5.5%, the landed price worked out to Rs.105.89 per Kg, which is much lower than Rs.127.31/Kg mentioned above.

It is further observed that in 1999-2000, as verified, GFO was imported from Korea, though small quantity, at a rate of Rs.79.62/Kg. With 5.5% customs duty (basic+surcharge), the landed price worked out to Rs.84 per Kg. It is, therefore, possible that HOEL may have been compelled to match these prices. Besides, the argument that lower prices indicate inferior quality does not necessarily hold any ground. As already mentioned above CIF import price of GFO have been declining over the years. Some of the exporters have reduced their prices much more than the others. If lower prices were linked to quality deficiencies, would it be correct to infer that the quality of imported GFO also has deteriorated during this period.

HOEL have, however, provided details of prices at which they supplied GFO to various customers. Bahubali purchased their entire requirement in 1995-96 and 1997-98 from HOEL and did not import GFO in these years. In 1996-97, they imported a small quantity of 14 MT of GFO at a landed price of Rs.125 per Kg, whereas the price of HOEL for 154 MT sold to them was @ Rs.128 per Kg. In 1998-99, they imported 43.5 MT @ 113 per Kg as against 208 MT supplied by HOEL @ Rs.118 per Kg. In 1999-2000, Bahubali imported 124 MT @ Rs.102/Kg as against 63 MT from HOEL @ Rs.97 per Kg. Similarly, Jai Electronic Ind. imported 34 MT of GFO in 1998-99 @ Rs.114 per Kg as against 162 MT procured from HOEL @ Rs.120 per Kg. In 1999-2000, they imported 106 MT of GFO @ 102/Kg as against 27 MT from HOEL @ Rs.99.25/Kg. Another company J.K.Corp. imported 95 MT from Korea and Japan @ Rs.95 per Kg. and Rs.117/- per Kg. respectively as against 90 MT from HOEL @ Rs.117/- per Kg. In 1999-2000, J.K.Corp. imported 10 MT @ Rs.84 per Kg as against 153 MT from HOEL @ Rs.93 per Kg.

The above mentioned three importers/domestic users of GFO, collectively procured 460 MT of GFO from HOEL in 1998-99 and 243 MT in 1999-2000. These quantities account for a substantial portion of the total domestic sales of HOEL of 754 MT and 529 MT in 1998-99 and 1999-2000 respectively. In 1998-99, HOEL made these supplies at prices above the landed prices of imported GFO and in 1999-2000, 153 MT to J.K.Corp. were supplied at prices above their landed imported prices.

HOEL have explained that their prices are based on the principle of 'Expected Landed Price Parity'. The offer price was US \$ 1.8 per Kg. at the time when the 'Actual

Arrival Price' was US \$ 2 /Kg i.e. 10% higher but to prevent imports, in a falling price situation, they had to offer GFO at a price based on the anticipated landed cost. In this regard it is observed that a total of 799 MT of GFO entered into India in 1999-2000. Out of this 180 MT was imported in the First Quarter at an average CIF price of Rs 102.22 per Kg., 188.175 MT in the Second Quarter @ Rs 101 03 per Kg. (average); 240.5 MT in the Third Quarter @ Rs.99.94per Kg. (average) and 190.5 MT in the last quarter @ Rs 98.53 per Kg. (average). The CIF price of imported GFO, thus have been showing a continuous declining trend.

In respect of Super Cassettes, one of their large volume customers, HOEL have submitted that annual contract prices with such large volume customers get fixed on the price based on such import price trends. The delivery price trend taken into account for fixing the annual contract price based on the expected landed price coupled with the devaluation of Indian rupees accounted for the difference between the landed price of imported GFO and domestic sale price of GFO for such large volume customers. Besides, in a falling price situation, the domestic sale price chase the falling export prices which in turn chase the falling domestic price and so-on setting thereby a spiraling down of prices. HOEL in this regard have submitted that in 1998-99 the average landed cost of import was Rs. 120/kg. The domestic sale prices were adjusted to Rs 112/kg but the landed cost of imported GFO further declined to Rs. 103/kg in 1999-2000. Consequently the domestic sale price was adjusted to Rs. 90/kg which saw the landed cost of imported GFO currently (i2000-2001) to be coming down on an average to Rs 88/kg

In view of the above discussion, it is apparent that lower domestic sale prices as compared to landed prices of imported GFO are no reflection on the quality of domestically produced GFO.

Some of the parties have, however, cited some specific examples of quality complaints against domestic GFO. They have also submitted copies of correspondence in this regard. Some of the complaints pertain to 1997, while the majority of the complaints pertain to 1998. The instances of quality complaints show appreciable reduction in 1999, with only one complaint in respect of HOEL's standard grade A-15 (copy of a letter from one Mr. G.M Joshi, Asstt Manager (Production) - name of the company not mentioned) and another in respect of A-65, a grade newly developed by HOEL.

It is, however, observed that GFO is produced in batches. It is, therefore, obvious that quality complaints in respect of a particular batch is no reflection on other batches. Besides, from the nature of complaints it is seen that the buyers have generally complained of inferior quality of domestic GFO as compared to that of imported GFO. In regard to quality parameters, HOEL have provided comparative details of both domestic GFO and imported GFO as under: -

Table-2

Typical GFO Characteristics	Indian A-15	Japan THD	USA Magnox 3650	Indian A-75	USA Pfizer 2038
Coercivity-HcOe	389	387	413	414	403
Remanance Br. Guass	2000	2100	1850	2000	1800
Inductance Bm Guass	4100	4050	3800	4050	3450
Oil absorption ml/20g (Gardner Coleman method)	8.4	8.0	10.5	10.10	8 60
BET m ² /gm	25 40	25.62	22 80	24 80	25.03
FeO Content %	0.15	0 13	0.22	0.35	0.15

The Table above shows mean value of various parameters, which are in the same range, with minor variations within 10% over the mean value.

It is also observed that HOEL is an ISO 9002 accredited company. Some of the parties in the context of ISO 9002 accreditation have contended that ISO 9002 is not a 'Quality System' but a 'Company Management System' and that ISO 9002 promotes the approval of the company's Management System and not its products. This, however, does not seem to be correct as the very certificate of ISO 9002 awarded to HOEL by BVQI mentions on its face "Bureau Veritas Quality International certify that the Quality Management System of the above supplier has been assessed and found to be in accordance with the requirements of the quality standards detailed below: -

_____ Quality Standards _____
 _____ BSEN ISO 9002 1994 _____
 _____ Scope of supply _____

Manufacture and supply of pure or Cobalt doped Gamma Ferric (Magnetic Iron) oxides "

It has also been verified that HOEL have adequate facilities to test their GFO and that they supply only that material to their buyers which meets with the quality parameters. It is also pertinent to mention that HOEL have been obtaining feedback from their customers, titled as 'Customer Satisfaction Index' as a part of ISO 9002 certification requirement. They have submitted copies of these documents from their major customers, which bear testimony of the acceptability of their GFO. HOEL, to support the acceptability of their GFO, have also submitted that they have exported GFO to USA, Russia, Turkey, Spain, Mexico and Malaysia. They exported 125 MT and 128 MT

respectively in 1995-96 and 1996-97 to Magnox. In 1997-98, they exported 216 MT, in 1998-99 they exported 31.5 MT and in 1999-2000, they exported 10 MT of GFO.

Be it as it may. The issue of quality can not be considered in isolation. GFO is a commercial product and one has to consider the commercial substitutability of GFO taking into account both the quality and the price at which the product substitutes the competing products. The need to consider commercial substitutability of the competing products is also borne out from the fact that some of the parties, instead of rejecting HOEL's material, claimed compensation from HOEL for higher batch costs of magnetic slurry resulting from use of their GFO.

As regards the commercial substitutability of the domestic GFO and imported GFO it is observed that the domestic production of GFO peaked to 961MT in 1997-98 before declining to 873 MT in 1998-99 and to 424 MT in 1999-2000. At the same time, the imports, which had declined to 339 MT in 1996-97, increased to 576 MT in 1997-98, 654 MT in 1998-99 and to 799 MT in 1999-2000.

The table below shows the figures of domestic sales, imports, apparent domestic consumption of GFO and share of domestic GFO in the apparent consumption.

Table-3

Year	Domestic sales MT	Imports MT	Apparent Domestic Consumption	Share of domestic sales in apparent consumption %
1995-96	599	348	947	63.25
1996-97	701	339	1040	67.40
1997-98	776	576	1352	57.4
1998-99	754	654	1408	53.55
1999-2000	529	799	1328	39.83

It is observed from the data tabulated above that the apparent domestic consumption (domestic sales + imports) of audio grade GFO was 947 MT in 1995-96, 1040 MT in 1996-97, 1352 MT in 1997-98, 1408 MT in 1998-99 and 1328 MT in 1999-2000. Thus, while the apparent domestic consumption of GFO increased from 947 MT in 1995-96 to 1328 MT in 1999-2000 but the share of domestic GFO declined from 63.25% in 1995-96 to 39.83% in 1999-2000. It is further observed that the share of domestic GFO had peaked to 67.4% in 1996-97, but started declining thereafter to 57.4% in 1997-98, 53.55% in 1998-99 and to 39.83% in 1999-2000. During this period, however, the imports increased by 69.9% in 1997-98 over 1996-97, 13.5% in 1998-99 over 1997-98 and by 22.2% in 1999-2000 over 1998-99. The domestic sales instead of increasing, declined by about 3% in 1998-99 over 1997-98 and by about 30% in 1999-2000 over 1998-99.

It is further observed that the CIF prices of imported GFO have been declining continuously from a high of about 2.88 US\$/Kg. in 1995-96 to US\$ 2.21/Kg in 1999-2000. The decline between 1995-96 and 1997-98 was from 2.88 US\$/Kg to 2.61 US\$/Kg, but it was much sharper in the subsequent years, particularly from the beginning of the third

quarter of 1998-99 up to 1999-2000. The verification of landed price for the year 1997-98 to 1999-2000 shows that in 1997-98, the average CIF price of imported GFO was Rs 103.87/Kg. With 15% import duty, the landed price worked out to Rs 119.45/Kg. In 1998-99, with average CIF price of Rs. 109.42/Kg. and import duty of 15% the landed price worked out to Rs 125.83/Kg, whereas in 1999-2000, the landed price fell sharply to Rs. 105.89/Kg with CIF price (average) of Rs. 100.37/Kg and import duty of 5.5%. As already mentioned earlier, in the 1999-2000 itself, the CIF prices of imported GFO declined from an average of Rs 102.22/Kg in the first quarter to RS 98.53/Kg in the last quarter.

It has also been submitted by some parties that HOEL have set up an oversized plant and with the demand of video grade GFO vanishing, HOEL have become unviable. In this regard, it is observed that the circumstances under which HOEL set up a 2000 MT capacity plant and the subsequent technological developments which have rendered GFO capacities surplus world over, have already been discussed in detail in sub-para (c) above under "Increased Imports". In view of these developments, it can not be held that HOEL did not take a wise decision in setting up 2000 MT capacity GFO plant, or that the injury to them is self-inflicted.

In view of the above it is observed that the imports of GFO have increased during the years 1997-98 to 1999-2000 at declining prices which have taken over the market share lost by the domestic GFO. The serious injury to the domestic producer of GFO has, therefore, been caused due to increased imports of GFO.

(f) **Adjustment Plan**

In regard to the adjustment plan of the domestic industry two issues have been raised. The first issue is that the adjustment plan of HOEL is not product-specific i.e. it is not related to improvement in the quality of GFO but is related to the development of new products. The second issue concerns the viability of the restructuring plan. It has also been submitted that the details regarding restructuring plan furnished by HOEL on non-confidential basis are not adequate.

In respect of the restructuring plan of the domestic industry, it is observed that HOEL in their application for imposition of safeguard duty on GFO have mentioned that the current domestic demand for audio grade GFO is around 1200 MT pa. They have, therefore, planned to achieve better plant efficiency by maximizing the plant capacity utilisation, by manufacturing various other products such as Synthetic Iron Oxide Pigments. The details of new products have been furnished on confidential basis. They have identified the higher fixed cost as the major problem concerning their production, which they have sought to overcome, by distributing it over the new products and by restructuring of their borrowings to reduce the debt service burden. These details are considered to be adequate as they specifically address to the problem identified by the domestic industry and constitute a reasonable plan to restructure the domestic industry by introducing new products.

In regard to the issue that the restructuring plan is not product specific, it is observed that the law does not require the restructuring plan to be product specific.

Besides any plan that attempts to improve upon the cost of production of the product, fixed or variable, cannot be said to be a plan not having a bearing on that product.

As regards the viability of the adjustment plan, it has been submitted by HOEL that they would be able to produce Iron-Oxide Pigments for Paint Industry at competitive prices. So far as the quality of these pigments is concerned HOEL have claimed to have received certificates from three world majors in the field namely, Laporte, Elementis and Toda-Bayer. In India, Asian Paints and Goodlass Nerolac, two of the largest paint manufactures have already started purchasing their pigments. Besides, HOEL claim to have a distinct advantage in the Ferrous Fumerate business due to the availability of the crucial raw material –Fumaric Acid, within the Herdillia group. HOEL have produced copies of documents evidencing approval of some of their new products. These synergies and economies in utilising common facility and technology for Iron Oxide Pigments and GFO are likely to make them competitive.

In view of the above, it is considered that HOEL have submitted a viable restructuring plan. The details furnished by HOEL indicate that they would take about 2½-3 years to substantially complete their restructuring plan.

(f) Public Interest

It has been claimed by some parties that imposition of safeguard duty on GFO would not be in public interest as GFO is a declining industry and the domestic Indian GFO consumers are under severe threat from import of finished audio tapes from abroad.

In this regard, it is observed that while it is a fact that the market for the video grade GFO is diminishing, the same is not true for the audio grade GFO, particularly in the Indian context. As already mentioned earlier, the apparent domestic consumption of GFO (audio grade) in India has grown from about 900-950 MT in 1995-96 to about 1300-1400 MT in 1999-2000 keeping pace with the increased music cassette sales. Further it is observed that the expression 'public interest' does not cover in its ambit consumer interest alone. It is a much wider term, which covers in its ambit the general social welfare taking into account the larger community interest. While the imposition of safeguard duty may result in increased cost of imported GFO in the hand of buyers and, therefore, it may also effect the end products manufactured therefrom, it is important to keep in mind the objective of imposition of safeguard duty. The purpose of imposition of safeguard duty is to provide time to the domestic industry to make positive adjustment to meet with the new situation of competition offered by the increased imports. The imposition of safeguard duty, for the period and to the extent just adequate, would, therefore, not only minimise the adverse effect, if any, for the customers but also allow them a wider choice to source their requirements, and at competitive prices. Besides the argument that holds good for the domestic consumers of GFO also holds good for the domestic producers of GFO and, both of them have the right to seek the protection of legal remedies available to them in order to survive in the wake of threat from imports.

In view of the above it is considered that imposition of safeguard duty on GFO will be in public interest.

(h) Provisional Safeguard Duty-

In view of the fact that after completing the investigation final findings are being issued in this case, it is not considered necessary to record any preliminary finding for the purposes of imposition of provisional safeguard duty.

(i) Share of Countries in exports to India-

On the basis of information as verified, in regard to imports of GFO into India during the period 1999-2000, it is observed that only three countries, namely Japan, Korea and USA exported GFO to India during 1999-2000. Their shares in India's imports during this period were as under -

Country	Imports MT	%age share
Japan	435	54.43
Korea	15	1.88
USA	349.175	43.69

(j) Conclusion and Recommendation

- (i) In view of the findings above, it is concluded that increased imports of GFO into India have caused and threatened to cause further serious injury to the domestic producers of GFO and it will be in the Public interest to impose safeguard duty for a period of two and a half years on imports of GFO into India.
- (ii) In arriving at the amount of safeguard duty that would be adequate to prevent serious injury to the domestic industry and to facilitate positive adjustment, weighted average cost of production for HOEL has been taken into account for the entire 1999-2000, being more reflective of the true costs for the whole year. The domestic producers have claimed a certain amount of profit on the basis of expected return on capital employed etc which is considered to be on the higher side, considering that right from 1995-96 they were making losses. A nominal element of profit (confidential) alone, therefore, has been considered appropriate and allowed. Similarly, the CIF import prices of GFO also have been considered on weighted average basis for the last six months i.e. October, 1999 – March, 2000. Adjustments have been made in the CIF import price for credit terms and handling charges on an average basis. Change in the applicable rate of customs duty with effect from 1 March 2000 has been taken into account in working out the landed price of imported GFO.
- (iii) The change in exchange rate and the CIF import prices occurring after 1999-2000 have not been taken into account being post investigation changes.
- (iv) Considering the need to progressively liberalise the safeguard duty in order to facilitate positive adjustment by the domestic industry, it is recommended that

safeguard duty be imposed on imports of GFO into India at the rates specified below on ad-valorem basis for a period of two and a half years as under being the minimum necessary for the protection of the domestic industry from the serious injury caused and further threatened to be caused by the increased imports of GFO.

Period	Level of total protection recommended %	Existing protection %	Safeguard duty recommended % (2)-(3)
(1)	(2)	(3)	(4)
First year	39.5	16.5	23
Second year	36.5		20
Balance six months	31.5		15

[F.No. SG/INV/1/2000]

R.K. GUPTA, Director General